

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ: 958218088 期货开户和书籍下载请进: <http://www.7help.net>



A TURTLE MASTER'S
INSIGHTS ON THE ART OF THE TRADE

Curtis Faith

Original Turtle Trader & Bestselling Author of *Way of the Turtle*

[美] 柯蒂斯·费思 (Curtis Faith) 著 侯金刚 译

TRADING FROM YOUR GUT



NLIC2970801712

全脑交易

如何运用右脑的直觉和左脑的智慧赚取超级丰厚的利润

海龟交易大师、畅销书《海龟交易法则》作者
柯蒂斯·费思最新作品



中国人民大学出版社
China Renmin University Press

图书在版编目 (CIP) 数据

全脑交易 / (美) 费思著; 侯金刚译. —北京: 中国人民大学出版社, 2012
ISBN 978-7-300-15643-9

I. ①全… II. ①费… ②侯… III. ①金融投资—经济心理学—研究 IV. ①F830.59

中国版本图书馆CIP数据核字 (2012) 第086962号

版权所有, 侵权必究

本书法律顾问 北京诚英律师事务所 吴京菁律师
北京市证信律师事务所 李云翔律师

全脑交易

[美] 柯蒂斯·费思 著

侯金刚 译

Quannao Jiaoyi

出版发行 中国人民大学出版社

社 址 北京中关村大街 31 号 邮政编码 100080
电 话 010-62511242 (总编室) 010-62511398 (质管部)
010-82501766 (邮购部) 010-62514148 (门市部)
010-62515195 (发行公司) 010-62515275 (盗版举报)

网 址 <http://www.crup.com.cn>
<http://www.ttrnet.com> (人大教研网)

经 销 新华书店

印 刷 北京中印联印务有限公司

规 格	170 mm×230 mm 16 开本	版 次	2012 年 6 月第 1 版
印 张	14.5 插页 2	印 次	2012 年 6 月第 1 次印刷
字 数	142 000	定 价	42.90 元

版权所有 侵权必究 印装差错 负责调换

TRADING FROM YOUR GUT

推荐序

你也可以成为一名优秀的交易员

范·萨普 博士

NLP（神经语言程序学）模型设计人、交易顾问

如果我相信自己的直觉，你就不会读到这篇序言了。
我必须得说，直觉是一个我相当熟悉的概念。我曾获得心理学博士学位，主要研究方向是生物心理学，所以最开始的时候这本书的前几章并没有引起我的兴趣。不过话说回来，这些章节对没有心理学背景的交易员来说，是一个非常好的起点。我建议你要特别关注判断启发式（judgmental heuristics），以及它是如何影响交易的，因为它对交易决策至关重要。

当然，前几章中还包括一些尤其值得注意的问题：左脑和右脑的区别、群体现象及其对交易的影响、神经网络和直觉以及依赖直觉的危险性等。

在本书中，柯蒂斯提出并且反复强调的一点就是，你必须

TRADING FROM 全脑 YOUR GUT 交易

要训练自己的直觉，这样才有可能获得最佳回报。正巧我也赞同这一点，所以我继续读了下去——很高兴我这么做了。从第6章一直到第8章，我震惊了。在这一部分，柯蒂斯展示了训练大脑的一系列方法，告诉你成为一名出色的直觉型交易员的秘诀。

通常情况下，我认为能够给我带来巨大思维冲击及新观念的书，才值得一读。本书中关于如何训练大脑，使自己成为一名直觉型交易员的内容，真是让我耳目一新，给了我很多启发。这些方法能够极大地帮助交易员更好地做交易。在我看来，正是这些源源不断的灵感，使得本书异常精彩。

最后几章还阐述了一些与交易和直觉有关的重要理念，它们都十分常见：（1）历史测试和直觉的问题，比如如何确定某个自由决定系统是否有用；（2）理智和直觉的平衡；（3）主宰自己的生活。

接下来，让我们简单了解一下几种不同类型的直觉。我将以我对交易员的培训经验证明，直觉是非常宝贵的。

尽管计算机技术在过去的50年里取得了巨大飞跃，但仍然没有一台计算机能够与人的大脑相媲美。比如说，我喜欢购买有效股票，也就是走势很少有噪音或随机波动的股票。股票走势以45度角直线上升是有效股票的最理想状态，但是我从来没有见过哪只股票有这么好的走势。大多数股票的走势都是呈锯齿状的，我把锯齿的数量定义为股票走势中噪音的数量。图0—1就是一个很好的有效股票的例子。这是代码为LQD

(iShares: iBoxx 投资等级公司债券基金) 的长期债券 ETF 自 2009 年 3 月以来的走势图。这只基金一直维持着稳步上扬
的走势, 几乎没有噪音。

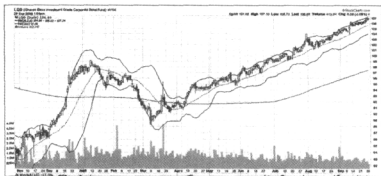


图 0—1 iShares: iBoxx 投资等级公司债券基金走势图

不管我多么努力地尝试, 想要利用软件来找出有效股票
几乎是不可能的事情。我最成功的做法就是, 把许多股票收集
起来进行筛选, 通过观察每一只股票的价格走势图来找出那些
有效股票。对于有效股票, 只要看到价格走势图, 任何人的大
脑都能够毫不费力地发现它, 而电脑却做不到。通过肉眼观
察价格走势的交易方式通常被称为“自主交易”(discretionary
trading), 这是直觉的第一种形式。

直觉的第二种形式, 可以在我们面对大量数据的时候给
我们帮助。我们大脑接收的信息量每年都在以翻倍的速度增
长, 特别是在电脑和互联网技术问世之后。但是, 人的意识思
维能够处理的信息组块仅为 7 个左右——因情况不同可能增

TRADING FROM 全脑 YOUR GUT 交易

加或减少两个。为了解上面这句话，你可以做一个简单的练习。举起一只手，然后让别人大声念出一串长长的数字，当你开始不能记住所有念出的数字时，放下你的手示意对方停止报数。你会发现，除非掌握了一些记忆技巧，否则记住的数字可能只有 5~9 个——这也正是人类的正常能力范围。但是，当你面对成千上万的信息组块时，会发生什么情况呢？你会学着用一些启发式（心理捷径）来应对这种情况。在过去的 20 年里，有许多心理学家提出了很多著名的启发式，而现在，柯蒂斯就很好地说明了这些启发式在交易中的作用。

直觉的第三种形式，源自对任务的完全理解与丰富的经验。不知何故，有经验的人总是能够敏锐而迅速地察觉到机会或者危险的来临，而别人根本无法想象他们是怎么做到的。例如，约翰·邓普顿在 2000 年年初的时候，就把大量资金投资到做空网络公司上。在整个 20 世纪 90 年代后期，许多人都认同邓普顿的一个主要理论：网络公司股价虚高，不符合其商业模式的实际价值。如果应用这个理论，提前六个月做空网络公司股票，就意味着这些交易员要么会亏损补仓，要么会坚持持有，等着股票大跌。而邓普顿对时机的把握简直堪称完美。他怎么会知道什么时候该做空网络公司呢？是直觉。还有很多出色的交易员在 1929 年、1987 年，以及其他关键的市场转折点上也有过类似的成功之作。这种对时机的精准把握真是令人惊叹，直觉恐怕是这些成功的唯一解释。

举一个我身边的例子。

我在1994年和一位退休的工程学教授进行了一些深刻的心理互动。通过我们共同的经历，他也感受到了自己内心的指引。在之后的15年里，这个指引从方方面面为他指出方向，包括做交易。在1994年时，他已经有一个收入很可观的交易账户，而到了2008年年中，他的账户价值竟增长了5100%。之后，他内心的指引告诉他是时候停止交易了，而那恰好是在2008年市场崩盘之前。

在2008年的年中，我又与他共度了一段时间，他向我详细展示了他是如何做交易的。实际上，他的交易方式与我对有效股票的偏好有着惊人的相似，这种方式思路正确、逻辑清晰，而且还非常简单。他关注市场上最景气的五个行业，在行市即将上涨时买进，同时也关注最不景气的五个行业，在股价即将下跌时做空。这首先就需要依靠直觉。他一般会大致浏览一长串股票的基本数据，然后根据成交量、资本增益以及其他一些可变因素，就能发现在某个行业中哪些股票是值得关注的。

在初步浏览之后，他会在股票走势图选取两个不同的时间段进行研究：（1）最近一年股票价格的日条形图；（2）30天内股票价格的每小时条形图。

在他使用的走势图中有两个常见的移动平均线：动量以及DMI+和DMI-（趋向指标）。他无法确切地告诉我什么情况下可以建仓，只是说价格应该高于两

TRADING FROM 全脑 YOUR GUT 交易

条移动平均线。我的感觉是，他常常在短期的移动平均线中寻找股价的短线回调，接着再找一个反弹。

那么他在什么时候清仓呢？我的感觉是，当股价到达那条比较长期的移动平均线时，他会清仓离场。但是当我亲口问他这个问题时，他的回答简直让我大吃一惊。他说：“我做过太多的交易，我只要看一眼走势图，就知道这只股票还能继续上涨多久，是几个月，还是几天。”“你是怎么做到的呢？”我问道。他说：“我不知道，我就是能感觉出来。”

这就是直觉的力量。

我很欣赏这位教授，他可以完全聆听并按照自己内心的指引来做交易，与他的接触帮助我弄清楚了心里的疑惑。他内心的指引引导他用这种方式来做交易，既而通过追随指引积累经验，他的直觉逐渐发展成了两种形式：第一种形式，他能感觉到什么时候该建仓；第二种形式更让人印象深刻，那就是他仅仅看一眼走势图，就能很清楚地判断对他有利的行情还能持续多久。这些完美的直觉，在 14 年的时间里给他带来了 5 100% 的回报。获得这些回报之后，在 2008 年年初，当内心的指引告诉他该停止交易的时候，他再次毫不犹豫地听从了内心的指引。虽然他擅长做空，但我觉得这个指引为他避免了很大损失。

正在阅读本书的你也是一样，通过本书，你可以学习如何发挥自己的直觉。令人吃惊的是，大多数交易员对直觉以及直

觉对交易心理的作用根本不屑一顾。他们总想要“有用的”事实和“计算机化”的方法。然而，根据我将近 30 年的交易顾问经验来看，显然，单纯依赖机械的交易方法，不可能成为一名出色的交易员。在所有优秀交易员所取得的成功中，直觉都占有不可忽视的地位。接下来在你继续阅读本书时，请将这一点铭记于心并仔细体会。

TRADING FROM YOUR 目 GUT 录

引言 交易时请让大脑的每个部分都发挥出来 001

01 你是自由决定型交易员，还是理智系 007
统型交易员

为了更好地做交易，平衡左脑的分析和右脑的直觉至关重要。我会告诉自由决定型交易员如何加强他们的直觉和本能，以及如何吸收、利用理智系统型交易员常常运用的分析工具；我也会告诉理智系统型交易员如何利用自由决定型交易员所使用的直觉和本能，发展出更为完整的交易方法。

02 学会运用全脑思维进行全脑交易 021

最好的方法就是让我们大脑的每一部分都发挥出自己最擅长的能力。左脑善于建立和理解进行交易的模式，而右脑善于激发新想法、发现新机遇。直觉最大的意义就在于，它让我们避免在错误的方法上浪费时间，并让我们的意识和理性头脑集中在重要的事情上。

TRADING FROM 全脑 YOUR GUT 交易

03 别再让“错误”的半脑支配你的交易 037

优秀交易员的戒条之一就是，如果你想在交易中赚钱，你的行动就要与大多数交易员不同，但你必须要知道他们在干什么。他们在使用“错误”的半脑，而不是使用他们的右脑。如果你想成为一名优秀的交易员，就要找出自己的理由来做交易，而且还要避免因为别人做了这件事情，你也做同样的事情。独立思考的精神是一名优秀交易员的标志。

04 抓住市场结构隐藏下的规律 059

市场也是有结构的。就像优秀的棋手一样，一名优秀的交易员不是孤立地做交易。做交易需要根据总体策略和市场形势。有些市场需要防守型的交易，有些市场需要耐心，还有些市场需要积极的坚持。如同优秀的棋手下棋一样，优秀的交易员要带着目的性和严谨性来做交易。

05 激发右脑直觉的力量 089

直觉完全符合逻辑，它只是一种不同的逻辑，通过身体的感受和情感来表达，而不是通过清晰的理由。优秀的交易员通过训练和学习来培养他们的右脑，这样他们也能拥有出色的本能和直觉。

06 波段交易，全脑交易最适合的类型 109

好的波段交易就像在海边冲浪一样。冲浪手会让大多数波浪从身边经过，等待着形成良好的大波浪。他们计算着时间，使自己能够在海浪形成的时候恰好抓住时机。波段交易才是大多数交易员最为可行的选择。

07 简单快速的训练之法 133

你必须尽快做出决策，没有必要花费太多时间去做毫无必要的分析，把形势弄得过于复杂。如果你不做复杂的分析，很容易就能快起来。简单能够加快速度，而速度又可以促进简单。简单和快速是优秀交易员的标志。

08 技术，全脑交易的推动力 155

技术会成为左右两个半脑的扩展和助手。技术不仅能增强智慧的力量，也能提高直觉的能力，还可以帮助你保持两种思维的平衡，因为技术能帮助你开发出一个能够最有效地利用大脑每个部分的交易过程。

TRADING FROM 全脑
YOUR GUT 交易

09 做优秀而平衡的交易大师 169

成功需要你的理智和直觉达到一个平衡。这要求你允许头脑的各个部分去做它最擅长的工作。你的直觉和理智会在中途相遇，并相互补充，以使你发挥出最高的能力。这就是交易的中间道路。

结语 交易的艺术 179

后记 成功做出你的决策 191

TRADING FROM YOUR GUT

引言

交易时请让大脑的每个部分都发挥出来

我学会了像打台球一样来应对比赛。击球力量太大只会让你徒劳无功。只要找到合适的方法使用球杆，你就会觉得游刃有余了。

F1车王 胡安·曼纽尔·范吉奥

在我的印象里，家里的地下室曾有一张台球桌，我常常跑过去玩，所以在很小的时候我就学会了打台球。几乎所有的小朋友都不是我的对手，因为他们没有像我这么现成的练习条件。是爸爸教会我打台球的，但我也常常能打败他，因为他打球的时间没有我这么多。因此，在我生活的小圈子里，我总认为自己是一个相当好的台球手。

但事实上我并不是。

在我离开家很久之后，爸爸开始在他公司附近的台球厅里参加台球锦标赛。没过多长时间他的球技就突飞猛进，我根本不是他的对手了。我从原来总是能打败他，到现在完全被超越，很显然我并没有自以为的那么精于打台球。

几年之后，我离开了自己创建的软件公司，有了更多自由时间，因此我决心学习成为一名优秀的台球手，效仿我爸爸的路子。当时我住在内华达州里诺市附近，就去那里参加当地每

周一次的台球锦标赛。

里诺市是一个台球名城，美国台球协会主办的一年一度的业余九球锦标赛就在这里举行。每年，美国各地的优秀台球手都会汇聚于此，切磋球技。

一个现实的问题就是，如此多的高手聚集到这里，意味着我会输掉大多数比赛。这是肯定的。

我过去习惯打八球，偶尔也打 14.1 球。但锦标赛一般都是打九球，所以我又要学习一个新的打法。

在九球比赛中，你需要按照球号把球依次打进球袋，最终目标是把 9 号球打进球袋。所以你要先打 1 号球，然后 2 号球，依此类推，最后轮到 9 号球，把 9 号球打进球袋的选手获胜。

刚开始学习打台球时，你会认为目标就是把球打入袋中，所以你总是在为瞄准目标，以及球是否入袋而担忧。在积累了一定的经验之后，只要一个球的摆位不是非常难的话，你应该可以很轻松地把它打进球袋。这时候，你也会意识到台球的关键并非是把某个球打进球袋那么简单，而是确保每一次击球都不要给下一次击球制造太多困难。对九球而言尤其如此，因为不管什么时候，你只能击打某一个球，然后一个一个接下去。

因此，九球的关键是控制母球在击打目标球后的运动路线，真正的目标绝不是要把球打进球袋这么简单。你需要在心里盘

算，击球后母球会在哪里停下来，以此为下一次击球做好准备。要达到这个水平，你需要了解击球的方式如何影响着母球的运动路线，从而来训练对击球的控制。掌握这个技巧需要大量的训练。一位优秀的九球选手每一次击球都显得行云流水，是因为每一击后母球的精准走位都能使得下一次击球变得简单。

在台球运动中，用球杆击打母球的动作叫做“击球”。平滑而准确的击球是打好台球的基础。当我同那些非常优秀的台球手比赛总是一败涂地时，我才认识到这一点。如果你能平滑地击球，母球就会笔直地走向目标；反之，如果不能平滑地击球，目标也就失去意义了。同理，平滑地击球能帮助你更好地预测母球会停在哪里，进而更好地把握比赛，反之亦然。

就我个人来说，掌握平滑击球的关键就是不要过多考虑击球这个动作本身。经过几百个小时的练习之后，我大概有了头绪。如果我在击球之前花很多时间左思右想，击球就会变得很勉强，球也往往会偏出我设计的方向。当然球还是可能会进袋，但我却给自己的下一次击球制造了很大困难。如果用大脑思考如何击球的话，有时我甚至会打不中母球。

不久，我就发现自己有了进步——不是因为我知道了该如何击球，也不是我对击球的感觉发生了变化，而是我能够更加放松地去击球，而不是总想着怎样击球。我开始学会相信自己的直觉。

当我开始相信自己的直觉之后，我在比赛中就变得更加稳定。我不再像以前那么犹犹豫豫，我的击球也变得稳健起来。

引言

交易时请让大脑的每个部分都发挥出来

我成功学会了如何平滑地击球。

在过去的这些年里，我发现其他领域里，过多的思考也会对结果产生影响。我见过很多交易员太过执著于理性分析的决策过程，最终结果经常是手足无措。很多交易员没有完全发挥出他们的潜力，是因为他们只利用了自己的一部分大脑——左脑的分析和线性意识。他们利用的是自己的理智，而非直觉。他们没有学会追随自己内心的直觉。

如果你想达到交易大师的水平，你就应该把两个半脑都开发出来——理智和直觉。我不是第一个提出这个想法的人，世界上许多最为著名的交易员都曾经说过这句话。他们是正确的。

现在有许多关于交易分析和技术指导的书籍，基本上都属于分析性思维，很少有阐述交易中的直觉的书籍，这也正是我决定写这本书的原因。

在本书中，我将讲解如何发挥你的直觉，并且自信地用直觉做决策，这样你在做交易的时候就能充分调动和利用你的整个大脑。

TRADING FROM YOUR GUT

01

**你是自由决定型交易员，
还是理智系统型交易员**

直觉思维是一份神圣的礼物，理性思维则是一个忠实的仆人。我们生活在这样一个社会里，常常尊重了仆人，却忘掉了礼物。

爱因斯坦

乔治·索罗斯是当今世界上最伟大的交易员之一，他就利用直觉来做交易的。他有很多次谈到背痛和交易决策之间的联系。在自传体著作《我是索罗斯：走在股市曲线前面的人》（*Soros on Soros: Staying Ahead of the Curve*）中，他写了下面这段话：

很多时候我都是依靠动物的本能反应行事的。当我正在积极地经营某个基金的时候，我往往会背痛。我把背痛的发作看做是我的投资组合出现问题的信号。背痛不能告诉我到底是哪儿出了问题——比如说腰痛代表空头，或者左肩痛代表货币。但背痛的确促使我留意自己很可能会犯下的错误。

有些交易员可能会对根据直觉做交易的想法嗤之以鼻。在他们眼中，交易员必须永远保持冷静、镇定，能排除情绪的干扰，

TRADING FROM 全脑 YOUR GUT 交易

理性地选择正确的道路。他们认为索罗斯不是在骗人就是在自欺欺人，他们不理解直觉怎么会有用。然而，很多成功的交易员却与他们持相反的意见。到底谁是正确的呢？哪个办法更好呢？

如果你也不大相信本能或直觉在交易中的作用，那么我请你尝试用开放的态度来了解一下。因为我也曾跟你有同样的感觉；我也曾接受过培训，作为一个“海龟”，要用一套系统且合乎逻辑的方法来进行交易；我也曾认为感情用事十分不可取，更不要说凭直觉做交易了。

“ 运用直觉做交易是一个开发右脑潜能的好办法。 ”

然而在当时我并没有认识到，情绪化地做交易和运用直觉做交易之间其实有很大区别。情绪化地做交易是对恐惧和欲望做出的应激反应，它会破坏你的交易决策；运用直觉做交易则不同，它可以开发右脑的潜能，为所有交易员的日常交易提供强大、有效而理性的力量。

对于有些人来说，比如索罗斯或者我的交易顾问理查德·丹尼斯（Richard Dennis），做交易是一件非常自然的事情，因为他们充分地开发了自己的直觉，所以他们做起交易来常常如有神助。通过训练以及积累正确的经验，直觉可以得到开发。在本

你是自由决定型交易员，还是理智系统型交易员

书中，我会教你如何在交易中像专家一样运用直觉做交易。

在进行下一步之前，我想很有必要对我之前提到的“直觉”或“感觉”给出进一步的定义。

直 觉

在 2007 年 11 月中旬的时候，道琼斯指数涨到了 13 000 点以上，标准普尔 500 指数也超过了 1 450 点大关，当时我正在内华达州的拉斯维加斯参加交易员博览会。交易员博览会是美国规模最大的交易员峰会，人们纷纷从美国西部各地前来参加会议。那时恰逢我的第一本书《海龟交易法则》（*Way of the Turtle*）刚出版，我应邀在大会上就这本书做了一个演讲。

与会期间，主办方安排我接受 MoneyShow.com 网站的专访，他们在一间会议室搭了一个录影棚。主持人问我觉得股市在接下来的几周内走势将会如何。正常情况下，我的标准答案是我不会预测股市。我已经厌倦了给出意见，因为我发现，如果不具体情况具体分析的话，提出明确的意见毫无用处。

但这一次却不一样，我决定冒一次险，建议股民在投资股票时务必要非常谨慎。我说，我认为股市很有可能会有显著的下跌，我们经历的这段长期的上涨行情很有可能已经走到了尽头。结果证明，我这次对时机的把握非常有先见之明，随后股市就开始了长达 16 个月的下跌行情，最终下跌幅度超过了 50%。

TRADING FROM 全脑 YOUR GUT 交易

你可能会认为是我的直觉告诉我股市马上就要开始下跌，这只说对了一半。当时我认为股市很危险是基于一些非常明确的原因，跟我作为交易员的直觉一点关系也没有。直觉的作用只是让我打破了自己一贯以来的规矩：不谈论我觉得会或者不会发生什么情况。我就是有一种感觉，觉得现在情况不同了，我应该说出我的担忧。

如果你问我的话，我有可能会找出一些原因，说我觉得有责任与人们分享我对市场趋势的看法，但这些原因多少有点故意的意味。真实的情况是，我真的不知道自己怎么会开口说出我的想法，我有一个直觉，一种本能的想法，甚至连我自己都解释不清这里面是什么逻辑。实际上，我的理性半脑会与我斗争，让我不要评论，因为我知道预测股市的趋势是一个愚蠢的行为。现在看来，我真希望看了那个专访的交易员能从这个提醒中受益。

运用直觉：左脑与右脑的抗衡

最近，有关心理学和神经科学的研究表明，人类能够有效、迅速地制定决策，的确可能是基于直觉的影响。我们的大脑几乎可以在接收到成千上万条信息的同时，同步做出决策。这种迅速且平行的数据处理过程是右脑完成的。将右脑的速度好好加以利用，它可以成为经验老道的交易员手中一个非常有力的

你是自由决定型交易员，还是理智系统型交易员

工具。然而，对经验不足的交易员来说，过分依赖未经训练的直觉的结果可能是灾难性的。可想而知，对直觉加以训练是多么重要。

分析、线性思维、分类排序以及建立组织结构主导了左脑的活动。我们试图用左脑来探索世界，进行归类、建立理论、分级并整理。当你认真地想事情的时候，你就在使用左脑。换句话说，也就是当你有意识地进行思考的时候，你就在使用左脑。

相比之下，右脑则侧重于关注全局以及全局各部分之间的空间联系。右脑非常迅速，而且直觉多于理性。如果你以前有过不舒服或者不安全的感觉，却又说不出是什么原因，这就是你右脑的直觉引起的感受。右脑擅长识别模式，并将其置于更大的背景下来理解。右脑的运转速度要远超过左脑。

“

尽管右脑能够迅速地识别危险或者得出结论，但它往往不能解释得出结论的原因。

”

速度快归快，右脑也为此而付出了代价。尽管右脑能够迅速地识别危险或者得出结论，但它往往不能解释得出结论的原因。这常常使左脑和右脑之间产生冲突，因为分析型的左脑总是想要为直觉型的右脑的结论找到解释。为了更好地理解右脑是如何工作的，就很有必要来看一下神经网络的工作过程。

人工大脑：神经网络

在 20 世纪七八十年代，计算机科学家们尝试使用计算机软件模拟神经元系统，再现大脑的功能。他们创造出了第一个人工神经网络，研究继续证明了这项技术的确能够很好地识别各种情况。然而，神经网络的不足之处也与人类的右脑一样，速度快，但却无法判断出结论由何而来。

右脑的功能与神经网络有许多相似之处。它依靠经验得出结论，但我们通常不会知道得出这些结论的原因是什么，除非是一种感觉。如果左脑想要解释得出的结论，而右脑又给不出解释，那么在这场制定决策的斗争中哪一方会胜利呢？

每个人的个性不同，答案也有所不同。

思考和感觉：我们不能同时进行吗

精神病专家、分析心理学创始人卡尔·荣格（Carl Jung）建立了一套理论，用三个不同的层次来衡量一个人的人格。每一个层次都是从一个极端到另一个极端的连续体，个体的人格会落在连续体上的某一点。比如，其中一个连续体的两端是思考和感觉；对这个人进行人格测试就会明确右脑和左脑分别在制定决策上重要程度有多少。

你是自由决定型交易员，还是理智系统型交易员

后来，美国心理学家伊莎贝尔·布里格斯·迈尔斯（Isabel Briggs-Myers）和她的母亲凯瑟琳·库克·布里格斯（Katharine Cook Briggs）发展了荣格的成果——她们的成就是当今广泛流行的 MBTI 职业性格测试。MBTI 测试中的思考轴（Thinking）和感觉轴（Feeling）一般缩写为 T 和 F，通常被认为等同于理性决策和感性决策。用左脑做决策的人（T 型人）看到用右脑做决策的人（F 型人）时，往往会认为 F 型人很不理性，因为他们不能准确地解释 F 型人为什么会做出那些决策。

大多数学校都偏重开发和培养人的左脑。数学、科学、阅读、写作和死记硬背都是左脑的活动。这种情况往往导致了那些想成为交易员的人有一个相对来说过度发达的左脑，以及一个相对来说欠发达的右脑。

“

为了更好地做交易，平衡左脑的分析和
右脑的直觉至关重要。

”

为了更好地做交易，让左脑的分析和右脑的直觉能够取得平衡是至关重要的。因此为了战胜这种大脑开发中的不平衡，适当的训练必不可少。每一个交易员都有一个占主导地位的半脑，但认识自己不占主导地位的半脑也非常重要，尤其当这个半脑是右脑的时候。

两大交易阵营

考虑一下左脑和右脑的斗争对交易产生影响的另一种形式，也就是自由决定型（右脑直觉）和理智系统型（左脑理智）这两种方法在意识形态上的斗争。

交易世界被分为截然不同的两大阵营。较大的阵营由把交易看做是艺术的交易员组成，他们被称为自由决定型交易员；较小阵营里的交易员，则会根据一系列明确的规则来做出他们的交易决策，他们被称为理智系统型交易员。

通常在交易员们第一次见面的时候，他们会互相询问对方是自由决定型交易员，还是理智系统型交易员。对大多数成功的交易员来说，这个问题的答案并不是非黑既白的，因为一般交易员的交易风格通常都会介于绝对的自由决定型和绝对的理智系统型之间。在自认为是自由决定型交易员的人群内部也是有区别的，有些行事鲁莽的交易员会在所谓“感觉”来了的时候就进行交易；有些办事有条不紊的交易员，会把走势图和数据指标结合起来，只有在符合一系列条件的时候才会交易。自认为是理智系统型交易员的人也不一样，有些交易员会根据一系列明确的、能输入电脑的规则；还有一些交易员会结合自己辨别某些模式和市场情况的能力和经验，使用一些松散的

你是自由决定型交易员，还是理智系统型交易员

规则。

优秀的自由决定型交易员往往是右脑占主导地位，他们利用自己的直觉来决定什么时候进行交易。自由决定型短线交易员从一天之内价格的微小波动中获取利益，这种趋势很普遍。对这种交易员来说，做出决策的速度常常是获得成功的一个锐利的武器，虽然他们嘴上可能会说他们是因为有“诀窍”，或者能“感觉”到市场的趋势。

理智系统型交易员大多属于左脑占主导地位。他们使用理性、系统的程序来决定什么时候做交易。他们常常用电脑来分析他们的方法，用历史数据来预测他们的交易方法如果用在过去能赚多少钱，这个假想推测的过程叫做“历史测试”。左脑型交易员不是用直觉或本能来做交易，他们用规则和策略来交易。这些交易员常常考虑信号或触发因素，比如决定何时进行交易这样具体的事情。理智系统型交易员会在他们进行历史测试和历史分析的时候，提前找到这些具体的标准。

全脑交易

我写的第一本书《海龟交易法则》讲述了一个非常理性的交易方法，在读了那本书之后，有些读者或许会觉得我认为左脑交易比右脑交易更好或者更有效。需要说明的是，我没有这

TRADING FROM 全脑 YOUR GUT 交易

样认为。尽管我也曾作为一名海龟,接受传统而系统的交易培训,但我也深深懂得,右脑在迅速处理大量信息方面有着巨大的潜能。简单地说,两种方法各有所长。

全脑交易包含了两个半脑,是对大脑两大主要认知功能的平衡:逻辑推理和直觉感受。左脑和右脑的协调程度取决于你要进行的交易类型。

对短线交易来说,依赖右脑往往是最现实的方法,因为交易员没有时间去完成复杂的分析。对长线交易来说,可以有充足的时间进行分析,获得分析所需的历史数据也相对容易,因此,左脑交易员比较适合长线交易。在波段交易中,持仓时间一般为数天至数周,通常你会有足够的时间去进行分析,但一般交易员手中的数据和工具又不允许他们像在长线交易中那样,进行完全而系统的分析,因此,有效的波段交易需要全脑交易。

在本书中,我会告诉自由决定型交易员如何加强他们的直觉和本能,以及如何吸收、利用理智系统型交易员常常运用的分析工具;我也会告诉理智系统型交易员如何利用自由决定型交易员所使用的直觉和本能,发展出更为完整的交易方法。在本书中,我将与你分享我的理论和交易方法,我把它们称为全脑交易或全脑思维交易。

掌握交易的艺术

要成为优秀的交易员，能够凭直觉做出好的决策，首先你必须要有足够的经验。这就是为什么医生和护士在初涉工作时接受大量的培训和指导，消防员要在火灾演习中进行训练，飞行员要在飞行模拟器中练习飞行。因为经常接触和重复不断的练习，会使得某一专业领域的从业者积累大量的经验，在需要做出决策的时候才能够得心应手。

对交易员来说也是同样的道理——最有效的训练就是交易。通过这种方法，你在做交易的时候获得的经验会训练你的直觉，这样经过一段时间之后，你也可以成为专家。交易员的学习成长过程可能会有很多困难和挫折，但这都是成长的代价。在交易市场上，犯错就意味着损失金钱。不过，幸运的是，交易员可以把自己的直觉训练到更高的专业水平，而不用让自己的资金去冒风险。在接下来的几章里，我将论述一些可以实现这个目标的策略。

“

要成为优秀的交易员，能够凭直觉做出好的决策，首先你必须要有足够的经验。

”

TRADING FROM 全脑
YOUR GUT 交易

在我们继续之前，有一点非常重要，你一定要明白在没有接受适当训练的情况下，单纯依赖自己的直觉和本能会带来陷阱和危险，对初学者来说更是如此。在下一章中，我会详细讲解这个问题。

TRADING FROM YOUR GUT

02

学会运用全脑思维进行全脑交易

直觉给思想指出前进的方向。

美国病毒学家 乔纳斯·索尔克

我的一位朋友在小时候不幸感染了脊髓灰质炎病毒，至今仍然忍受着部分身体瘫痪所带来的痛苦。当时是 20 世纪 50 年代，脊髓灰质炎病毒是导致儿童死亡的最大杀手，许多儿童即使幸存也都留下了身体残疾。

全世界都寄希望于科学研究能够找到治疗脊髓灰质炎的方法。其实早在 1908 年，研究者就发现了脊髓灰质炎病毒，但在之后的 40 多年里，有效的治疗对策一直遥不可及。1955 年 4 月 12 日是一个重要的日子，乔纳斯·索尔克（Jonas Salk）公布了一个很有前景的治疗方法的初期临床试验结果——他发明的脊髓灰质炎疫苗非常有效。

当时，大多数其他脊髓灰质炎病毒研究者都在试图利用活病毒来制造疫苗，他们认为灭活病毒是无效的。但人们在临床试验中发现，使用活病毒制成的疫苗是非常危险的。因为本来是想预防脊髓灰质炎，但事实却是人们会因此而染上这种疾病。有数例

临床试验最终都导致了儿童的瘫痪或死亡，所以说，使用活病毒制成的疫苗并不比脊髓灰质炎病毒本身安全多少。

为什么乔纳斯·索尔克会选择逆流而上，采用一个从未有人尝试过的方法，使用灭活病毒来制造疫苗呢？这都要归功于他的直觉——他意识到有些事情似乎不合常理。

在他成功发明疫苗 20 多年之前，索尔克还在医学院里上学，他偶然参加的两个讲座给他带来了深远的影响。50 多年之后，他依然清晰地记得这两个讲座。在第一个讲座里，他学会了如何使用经化学处理或灭活的细菌来使机体获得对白喉和破伤风的免疫；在第二个讲座里，他又学到了人体必须要首先感染病毒才能对病毒性疾病产生免疫。当时的演讲者认为，科学技术无法利用灭活或死亡的病毒来使机体对病毒产生免疫。

在索尔克的心底，他觉得有些事情似乎不合常理。他想，如果能够用灭活的细菌来使人们获得免疫，那么应该也能用灭活的病毒来使人们获得免疫。因此，在 20 年之后，当绝大多数著名的研究者都在使用活病毒的时候，索尔克坚信自己早年的直觉，坚持不懈地使用灭活病毒来研制脊髓灰质炎疫苗。

索尔克的直觉有了回报，他的疫苗研制成功了。一直到 1962 年，活病毒疫苗才被认为足够安全，可供广泛使用，而此时距离索尔克的疫苗投入使用已经七年之久了。正是由于索尔克的直觉，数以万计的人们得以免受脊髓灰质炎的威胁。

“ 直觉最大的意义就在于，它让我们避免在错误的方法上浪费时间，并让我们的意识和理性头脑集中在重要的事情上。 ”

正如上面的警句所说，直觉最大的意义就在于，它使我们避免在错误的方法上浪费时间，并使我们的意识和理性头脑集中在重要的事情上。如果你学着倾听自己心底的直觉，就像索尔克一样，你也可以找到成功。但，你一定要谨慎行事。

直觉的危险

虽然对于经验丰富的人而言，直觉可以成为他们获得成功的有力工具，但事实证明，对缺乏经验的交易员来说，直觉又是非常危险的。一个原因就在于，这些交易员在进行交易时，常常带着某些偏见和倾向，而这些偏见和倾向往往不是完全错误，就是会起到反作用，比如过分重视新闻消息。这会使交易员仅仅根据自己对消息的直觉反应，来对一只股票未来的价格走势做出某些推测。这种直觉判断的矛盾就在于，直觉产生的前提是错误的：新闻消息并不是市场走势的根源。新闻消息并不能决定市场，对它的直觉反应只不过是管中窥豹，把复杂的问题看得过于简单化了。

TRADING FROM 全脑 YOUR GUT 交易

如果交易员从错误的前提开始，认为通过对新闻消息进行分析就能够预测市场的价格走势，就会引发很多问题。错误的前提产生的直觉所带来的自然是错误的结果，所谓基础的好坏决定了在其上所建立的结果正是这个道理。

经验不足的交易员通常会追随某一个权威交易专家的方法。这些新手往往只是听从了专家对于如何去交易的解释，而不太关心这些方法之所以有效的内在原因，正所谓知其然而不知其所以然。对于一个方法，他们想学到的总是“是什么”，而不是“为什么”。这种方法的缺陷就在于它是静态的，不能适应变幻莫测的市场，而且还占据了直觉“施展拳脚”的空间。

最好的方法就是让我们大脑的每一部分都能发挥出自己最擅长的能力。左脑善于建立和理解进行交易的模式，而右脑善于激发新想法、发现新机遇。

为了使右脑能够做出有利的直觉，左脑就必须要有整套完全的全局观念，以提供正确的背景资料。如果背景资料是错误的，那么由此而来的直觉也会有缺陷的。

**“ 左脑善于建立和理解进行交易的模式，而
右脑善于激发新想法、发现新机遇。 ”**

这就解释了为什么优秀的交易员在交易中要运用全脑思维。他们通过仔细、周密的分析，用左脑来理解交易模式并对其进

行归类，然后把信号传送到右脑。分析的过程为直觉的产生提供了支持，并给交易员足够的心理模型，确保思维不带偏见。分析性思维还可以起到评估和分级的作用，这对“训练”直觉是至关重要的。

让大脑遵从你的直觉

为了更好地理解如何训练直觉，让我们来看一下科学家是如何开发神经网络的。神经网络模仿大脑中神经元之间的连接方式，是计算机科学中人工智能的核心技术。神经网络能够出色地进行模式分类和辨识，但是像人类一样，这是一个习得的技巧。

为了能够识别模式，神经网络首先要经过训练。这个过程中，要把你希望神经网络识别的模式的数据样本上传到神经网络中。训练能够使神经网络掌握并理解模式所需要的知识。

在这个例子中，“知识”是什么意思呢？如果你回想一下你的大脑是如何确定一件家具是椅子还是凳子的过程，你就会明白大脑是如何运用知识的了。你头脑中关于椅子和凳子的知识，就是你判断一件家具到底是椅子还是凳子，或者两者都不是时所需要的信息。特别要说的是，这个知识包括两者的共同特征：椅子和凳子都是

TRADING FROM 全脑 YOUR GUT 交易

用来坐的。还包括两者的不同之处：椅子为了搭配桌子而有确切的高度，通常有靠背；而凳子却没有，而且要么比椅子矮，用来踩在上面够到高处的东西，要么比椅子高，作为酒吧里的座位。

在神经网络中，知识包含了按照特定领域归类法（或分类学）进行归类的理想化模型，以及这些模型之间的关系——当你想到“椅子”的时候，在你头脑中出现的画面就是一个理想化模型，区分椅子和凳子正是你的大脑理解了理想化的椅子和凳子之间关系的一个例子。

神经网络的“学习”是通过接触新的示例，并将示例按层次进行归类而进行的。例如，你可以给神经网络一张有 10 把椅子的图片告诉它这是椅子，拿 10 把凳子的图片告诉它这是凳子，再拿 10 张桌子的图片告诉它这是桌子。这个过程可以使神经网络建立起关于这些例子代表什么的内在模型，认识到椅子、凳子和桌子之间的区别。

分类学是进行大致分类的方法。如果你想要建立一个字符识别的神经网络，其中一个类别应该是单独的字母，同时也要有大写字母和小写字母的类别。例如，可以把一个字母归类为 A，同时还可以归类为大写字母，另一个则可以归类为 a 和小写字母。一个完美的神经网络要容纳足够多所需要的知识，使每个类别都能够认知一个新的样本是否符合这一类别。判断样本是否符合某一类别时所需的知识就是模型。

正如当你看到“椅子”这个词的时候，你的脑海中通常并不会出现某一把特定的椅子一样，神经网络所建立的模型也不代表你所遇到的特定的字母。相反，这些模型代表了每个字母的理想化格式。英文字母 S 的模型就是理想化的曲线形状，这跟你的大脑对字母 S 的印象很相似。为了使神经网络能够辨识出所有字体的字母 S，它所包含的模型必须要足够复杂，才能够区分字母 S 和其他字母。但另一个问题是，模型又不能过于精确，否则就不能够区分开不同字体的字母 S。也就是说，神经网络想要正常地运行，其包含的模型就必须从抽象意义上抓住字母的本质。

考虑一下如果你向神经网络展示数字 5 会发生什么情况。它能不能区分字母 S 和数字 5 呢？这就要看模型的精细程度了。如果模型中关于数字 5 的概念是上面有尖角、下面是曲线，而字母 S 的上面和下面都是曲线，那么模型就有足够的知识来正确地区分它们。

训练神经网络正确地进行区分字母 S 和数字 5，需要有示例来提供区分两种符号的特征。如果对神经网络的训练只有字母没有数字，那么它就不能区分 S 和 5。因此，为了保证训练的有效性，示例的选择必须足够广泛。

“

左脑进行分析，而右脑进行评价。

”

TRADING FROM 全脑 YOUR GUT 交易

选择示例提供给神经网络，并把示例按照与模型的符合程度进行分类，这些都是左脑的活动。左脑还要分析某个特定问题的复杂程度，并对潜在的模型做出评估。例如，左脑会分析字母 S 和数字 5 的相似点，进而得知要区分这两个相似的符号就需要模型至少还要有一层额外的复杂度。神经网络的模式识别是右脑的活动。在用示例对神经网络进行设置和训练之后，后者就可以自动识别模式并进行归类。不管是电脑还是人脑，都能够立刻完成这个过程。

左脑擅长从模式和示例中提取出抽象模型，以及建立类别和分类。右脑则擅长判断和识别给出的示例是否符合模型的分类。左脑进行分析，而右脑进行评价。

学习全脑思维

在人的大脑中，这些功能是相互依赖的：每个半脑各自运行自己的功能，并将信息处理的结果传递到另一个半脑。现在，让我们来思考一下交易初学者如何学习交易模型。

图 2—1 展示了一个双重顶形态的标准模型。股价先是有一个明显的上涨，然后拉回，之后再次上涨并达到前面的高点。当交易员想到双重顶形态时，他们的脑海中就会浮现出这个画面。

现在再来看一下图 2—2。图中的每一个示例都跟双重顶形态相似，但每一个都有很明显的不同之处：示例 A 和 B 中股价

在前期高点后形成了更高的顶峰，示例 C 和 D 中第二个顶峰则要低于前期高点。



图 2—1 双重顶形态

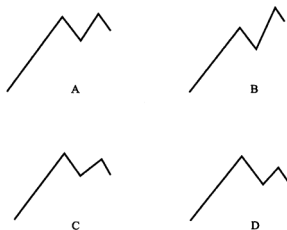


图 2—2 潜在的双重顶形态

TRADING FROM 全脑 YOUR GUT 交易

对于只见过标准双重顶形态的交易员来说，要判断这些示例中哪些也属于双重顶形态并不容易。因为他们不明白双重顶形态为什么重要，也不理解市场参与者的心理会引起价格变动的含义。所以说，对这些交易员来说，要判断一个并不完全符合双重顶的价格形态到底是不是双重顶，就非常困难。

就像神经网络必须要用样本数据和对应的分类进行训练一样，人类的直觉也必须要用示例和对应的有效分类来进行训练。你脑海中的示例和它的分类必须正确可靠，才能保证直觉分析的有效性。比如说，如果你不能清楚地知道什么是双重顶，在出现类似双重顶形态的时候你就不能直觉地进行评估。你的右脑接受的训练水平越高，你的直觉感受力就越强。

人们应该同时用左脑和右脑来学习。你需要通过左脑的分析和级别分类来搞清楚训练右脑所应选用的模式。如果左脑完成了正确的分析和心理框架建立，右脑就能够发挥其特长：识别模式。

当优秀的交易员用他们的全脑思维进行交易时，他们左脑的分析和右脑的直觉进行轮流的切换循环。最理想的学习就是在两个半脑之间进行持续的重复切换。

例如，当交易员执行新的交易而获得了更多的经验时，他们会持续不断地用右脑关注交易的形态和市场价格，这些形态可能又会使他们产生疑问。他们会利用左脑所擅长的检验、分析和线性思维来找出解释这些疑问的方法。在这个过程中，右脑有很多机会参与其中，使交易员感觉突然出现的某个形态很

重要，然后左脑会试图来为这种感觉找出合理的解释。如果左脑找不出解释，左脑占主导地位的人就会把这个感觉归类为“不合理”而将其忽略掉。但是右脑占主导地位的人则会更多关注这个感觉，他们甚至会在左脑还未得出明确合理解释的情况下，就根据这个感觉做出行动。

利用右脑的交易员往往更具创造力，能想出非常新颖的想法，因为他们根据感觉而做出行动，不需要一个明确合理的理由。在交易研究中，当某个交易观念或者模式并不是明显超前的时候，右脑的创造性是非常有益的。如果右脑型交易员感觉某个想法可能会获得成功，就会产生足够强大的意愿来支配左脑进行枯燥、严格的分析来验证这个想法。

“

利用右脑的交易员往往更具创造力，能想出非常新颖的想法，因为他们根据感觉而做出行动，不需要一个明确合理的理由。

”

但是，经验不足的右脑型交易员也很容易受感觉的影响，把错误的原则衍生出来的想法付诸实践，这是因为他们没有用正确的交易原则对右脑进行充分的训练，也没有给右脑提供足够的原始材料帮助其做出正确的判断。所以说，交易初学者的直觉反应常常是错误的。

原始的本能：训练直觉的重要性

交易初学者的直觉反应常常会发生错误，其中一个原因就是预编在人类思维中的捷径意识。我们的思维反映了我们祖先的进化过程，在进化过程中保留下来的是对我们有益的特性。但是，那些在原始条件下能够给人类帮助的特性却不适合于现代社会的交易员。预编在我们的思维中的捷径称为“启发式”，常见的启发式也被称为“认知偏见”，它会导致交易员的判断产生系统性的错误。只要通过正确的训练，交易员就可以学会克服这些偏见。

在我成为海龟的第一个月，我们都需要对一个小额的交易账户进行操作，在那个阶段我就认识到了克服系统性错误的重要性。我的直觉正确地告诉我，最重要的因素是我们能在多大程度上展现我们训练的精神、抓住稍纵即逝的机会、控制风险和感性水平上控制交易；而当时大多数其他的海龟都认为，我们的目标应该是在这一个月之内尽可能多的赚钱——实现最大的账户余额。

我的直觉告诉我这是不对的。如果一笔交易符合我们的评判标准，不管它的风险看起来有多大，我都会做这笔交易。我注重的是如何按照自己的意见做到最好，而不关心金钱本身。我的直觉没有让我失望。

当时有一笔燃油交易，在刚开始的时候似乎极具风

险，以至于令很多海龟都望而却步。在这件事情上，他们表现出了被称为“损失厌恶”的心理倾向。但我却做了这笔交易，因为我的直觉告诉我，尽管有风险，但这样做是正确的。这笔交易最终获得了很大的成功，甚至可以说是整个海龟培训课程中最重要的一笔交易，因为凭借第一个月的交易表现，我获得了所有海龟中最大的交易账户，并且这个荣誉纪录在四年的培训课程中一直由我保持而未被打破。

并不是我的聪明才智让我决定做这笔交易，当然也不是我的左脑。所有的海龟都很聪明，他们也都十分清楚地看到了这笔燃油交易符合我们买进的评判标准。我同他们的区别在于，在直觉的问题上：我听从了自己的直觉。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

TRADING FROM YOUR GUT

03

别再让“错误”的半脑支配你的交易

没有什么事情比向自己承认错误更令人难以忍受了。

贝多芬

还在上高中三年级的时候，我就开始在我老板那里学习做交易了。这份工作不仅是我作为计算机程序员的第一份工作，也是我第一份要用大脑而不是体力来进行的工作。

我的第一个任务是编译我的老板乔治给苹果Ⅱ代计算机编写的计算机代码——把苹果版的 BASIC 计算机语言转换为可以在相对较新的 Radio Shack TRS-80 计算机上运行的代码。我一条接一条地编程，起初我并没有太留意这些代码是做什么用的。不过很快我就知道了，我所编译的代码是用来从磁盘上特殊格式的文件中读取信息的。这些文件中有很多商品的价格数据，比如玉米、小麦、黄金和白银，然后这些代码会执行一些运算，并模拟买卖这些商品的交易合约。

在我的代码编译完成之后，我又接到一个更有意思的工作，就是利用 1980 年新出版的查尔斯·帕特尔（Charles Patel）所著的《商品和股票的技术型交易系统》（*Technical Trading Systems*

TRADING FROM 全脑
YOUR GUT 交易

for Commodities and Stocks) 来编写新的交易程序。这是我第一次走进股票交易的世界,我很喜欢“交易系统”这个想法,看起来好像是在用科学的方法从市场中提取利润。但我也着实感觉到交易系统似乎过于理想化,“肯定没有这么简单”。我的直觉对了一半:我们测试的交易系统大多数都是没用的垃圾,赚不着钱;但根据我运行的测试程序,一些通过测试的交易系统还是赚到了一些钱。

“ 利弗莫尔证明了可以在市场中赚钱,因为 人们进行交易的本性从未改变。 ”

同时,我也开始为交易系统编写代码。乔治借给我一本埃德文·拉斐尔(Edwin Lefevre)的《股票作手回忆录》(*Reminiscence of a Stock Operator*)的副本,让我认识了伟大的证券投机商杰西·利弗莫尔(Jesse Livermore)。我被深深地吸引住了,我决心要成为一名交易员。书中真正让我感兴趣的是,利弗莫尔在证明人们可以在市场中赚钱,是因为人们进行交易的本性从未改变时所使用的方法。比如他说:“游戏没有改变,人类的本性也没有改变。”这是我第一次接受这个思想,即我们可以通过交易来赚钱,因为人类的本性会在群体中相互作用。

乔治还借给我很多后来带给我很大影响的书:查尔斯·麦基

(Charles Mackay) 在 1841 年出版的经典著作《财富大癫狂——集体妄想及群众疯潮》(*Extraordinary Popular Delusions and the Madness of Crowds*)，以及古斯塔夫·勒庞 (Gustav Le Bon) 在 1895 年出版的经典著作《乌合之众：大众心理研究》(*The Crowd: A Study of the Popular Mind*)。这些著作让我开始认识到某些交易系统或运算策略是行之有效的，因为它们依靠的是可重复的市场价格模式，而这一切都建立在始终保持一致的人类本性基础之上。

在学习了心理学之后，我对这个观点有了更加深刻的认识，也了解了交易员的群体行为如何一次又一次以同样的方式影响到价格。如果你想搞明白这种不断重复的价格模式，你首先要思考为什么大多数交易员都赔钱——从而找出大多数交易员的行为方式。

优秀交易员的戒条之一就是，如果你想在交易中赚钱，你的行动就要与大多数交易员不同，但你必须要知道他们在干什么。他们在使用“错误”的半脑，而不是使用他们的右脑。在这一章中我会解释他们为什么会赔钱，并会详细阐述“错误半脑的思维”是什么含义。

大脑科学

神经心理学告诉我们，在大脑的生理结构中存在着一些与

TRADING FROM 全脑 YOUR GUT 交易

生俱来的倾向，这些倾向有利于种族的生存和繁衍。这些倾向或直觉就像是许多基本的生活常识一样，从我们出生起就一直陪伴着我们，并时不时得到大脑的利用。这些基本的经验也被称为“认知偏见”。有些人认为这些偏见意味着错误的思考过程，这种观点是错误的。在大多数情况下，认知偏见还是非常有用的，然而在一些特定的情况下，尤其是在金融市场交易中，这些倾向和偏见会让你犯下错误。

要成为一名交易大师，你就要在实际的交易环境中重新训练你的直觉，来压倒认知偏见。交易员还需要充分地了解、认识这些认知偏见，以避免牧群心理。当你能够控制认知偏见的时候，你就可以选择恰当的行动方针：跟随牧群、逆牧群而行，或者在牧群惊慌失措的时候仍旧泰然自若。

在接下来的环节中，我们来一起探究一些基本的经验和认知偏见，以及有关这些经验教训的具体交易行为。

风险，迟早都要面对

自古以来，规避风险的直觉一直都有很强大的力量，这种力量保证了人类在变化不定的条件下能够生存下来。当面对要被鳄鱼、狮子或者其他猛兽吃掉的风险时，人类必须尽可能地降低风险。“宁求稳妥，以免遗憾”这句话对大多数人而言都是有道理的。小心驾驶、健康饮食、保持体形、在汽车里安置儿

别再让“错误”的半脑支配你的交易

童座椅，避免不必要的风险可以让你活得更长久。

但是在交易中，规避风险会阻碍你成为一名优秀的交易员，更不用说交易大师了。在交易大师的眼中，风险是所有可能的交易中一个重要且必要的组成部分。他们知道，最好的交易对多数人来说常常是充满挑战的，因为人们会感觉到很大的风险。决心难下，正是这一点使得其他人不太有可能去做这个交易。由于没有太多交易员一起建仓，在接下来的价格波动中赚钱也就变得容易了。

消息和噪音：倾听真正重要的

大脑为了保存能量和存储空间，有时候会走捷径。有一个最常见、最有用的直觉就属于大脑捷径，就是通过把注意力集中并保持在几个具体的点上，以忽略整个复杂局面中的其他细节。大脑的感官感知系统天生具备这个能力。

人有三种类型的记忆。“感官记忆”持续的时间仅为几毫秒到几秒钟，感受到的信息被保存并传递给感知系统进行处理。感知系统也会利用“工作记忆”，持续的时间为几秒到几分钟，并对认知系统需要处理的信息进行分类和过滤。你的认知系统就是人们常说的意识和注意力。认知系统处理我们从感知系统获得的信息，丢弃不

TRADING FROM 全脑 YOUR GUT 交易

重要的，并保存所有重要的信息或者认知系统自身认为在之后“参考记忆”中有用的信息，参考记忆能持续数小时、数个月，甚至数年。

在大多数情况下，你的视觉感知系统会对你所看到的信息进行处理，并丢弃其中的绝大部分。你的工作记忆会帮你捕捉到值得注意的图像，比如你发现的那些很有趣或者新奇的事情、可能会伤害你的事情、任何能够获得食物或配偶的机会以及任何会影响你的社会地位的事情。所有这些类型的视觉图像或者直接或者间接地代表着的，都是最有可能影响到人类生存和繁衍的图像。

如果你的感官系统负担太重，就会变得迟钝，并开始忽视所接受到的信号。这就是 24 小时不间断播报的财经新闻对交易员的伤害如此之大的一个原因。有太多的数据，而且大部分数据都是无关紧要的。财经新闻节目会在没有任何重要事件发生的时候制造出市场波动的假象，这样才有东西可以报道。即使市场的涨幅或跌幅很小，他们也会臆想出背后天花乱坠的故事情节和原因。

“ 大多数时候，市场的情况都不值得我们给予过多关注。 ”

别再让“错误”的半脑支配你的交易

感知系统的作用是发现异常、突出的情况。如果你用过多时间去听干扰新闻，或者浏览博客和 Twitter 上错误的消息，你会逐渐失去从噪音中分辨异常信息的能力。大多数时候，市场的情况都不值得我们给予过多关注。

通常情况下，你的感知系统能够很好地从噪音中过滤出有用信号。有一个有趣的例子可以证明这一点，当一个人参加鸡尾酒会，或者在饭店里围着一张很大的桌子吃饭时，他可以忽略掉噪音，把注意力放到与周围人进行的对话上。科学研究表明，在你的头脑中，你注意力所集中的那段对话的声音显得比实际的声音更响亮，有时候甚至要比实际的声音响三倍。

不过，如果噪音太大，你的感知系统就不能区分不同的对话，你也会很难集中精力于你自己的对话中。这是因为感官系统受到过多噪音的刺激，导致功能降低。同样的道理，当你过于密切地关注市场情况、不间断地观看财经新闻、纠缠于市场行情的细微波动时，也会发生同样的情况。优秀的交易员往往都学会了关注真正重要的信息而忽略噪音。要知道，大脑天生善于做这项工作，只要你保证不要给它过多的刺激。

如果你厌倦了等待重要事情的发生，你可以在等待的同时做点别的事情。有时候做交易令人非常兴奋，但这毕竟不是娱乐活动，千万不要把做交易看成是娱乐。有时候，什么都不做，耐心地等待，才是正确的做法。正如杰西·利弗莫尔的那句名言所说：“不是市场打败了他们，是他们自己打败了自己，因为他们虽然有智慧，但却不能坚持到底。”

心理惯性

当互联网泡沫达到最高点的时候，我正在硅谷工作。在那个让人欣喜若狂的时代，我惊奇地看到，几乎所有人都认为繁荣永远不会结束。我的大多数朋友都买进了很多股票，许多还是以保证金形式交易的。他们坚信互联网已经改变了金融世界，股票价格只会上涨。在2006年的房地产市场和2007年的股票市场，我再次看到了同样的情景。很多人相信牛市会永远持续下去。他们会找出各种各样的理由来证明现在与历史为什么不同、股价为什么会持续上涨。我不同意这种观点。我看到了我持有股票中的泡沫和即将到来的崩盘。我知道，往往在人们最不希望市场发生变化的时候，市场就会变化。最终，2008年夏天发生的事情证明了这一点。

优秀的交易员会随时准备改变自己的意见和观点。他们会始终寻找自己犯错的原因，而不是去试图证明自己的正确。优秀的交易员从来不会受到心理惯性的困扰。

心理惯性来自于一个基本经验，就是人们会保留新的知识以备日后使用。当你产生了一个观点之后，改变这个观点就需要一些特定的推动力。你的观点越是顽固，改变它所需的推动力就越强大。所以当你笃定地认为市场上不适合买进股票时，就需要相当大的推动力来改变这个观点。也就是说，当一名交易员决定下单的时候，往往需要相当大的推动力才能让他停止交易。

做出行动时所需要的果断力与做出决策时所需要的观点的

强度，这两者之间的不协调导致了心理惯性。在做决策之前，你的大脑需要充足的资料，当它有了这些资料之后，再想要改变大脑的想法就需要比原来多的多的信息。

个人交易员和投资者的心理惯性使得市场运行起来像一个重物。你有没有尝试过在平坦的道路上推动一辆静止的汽车？把汽车推动起来是一件非常困难的事；但一旦把汽车推动到一定快的速度之后，要想让汽车停下来就变得更加困难——特别是当发动机不能工作的时候，动力制动器常常也不能使用，往往在这种情况下你就不得不推车。

大多数市场参与者对市场中的重大变化反应过于迟缓。当机会出现的时候，他们的参与太过迟缓，而当机会消失的时候，他们的退出也同样迟缓。他们不情愿放弃亏损的头寸或自己的观点。如果他们相信由于某些原因，一只股票即将上涨的话，他们会坚持己见，即使这只股票目前正在下跌；如果他们买入了一只股票，然后这只股票开始下跌，他们会设法让自己相信自己是正确的，尽管市场上有大量的证据证明事实恰恰相反。

优秀的交易员都知道心理惯性是市场冲力的一个主要原因。他们还知道进入市场的最佳时间恰恰是在大多数交易员都涌入之前，最佳退出时间也恰恰是在大多数交易员都退出之前。因为他们深谙市场的惯性和市场参与者的心理惯性，他们在其他人发现之前，就开始寻找市场对外部力量做出反应的蛛丝马迹。

优秀的交易员寻觅有很好的风险 / 回报的交易机会来进入市场。他们会评估这些交易机会，而市场参与者的心理惯性也是

评估模型的一部分。

保护好到手的成果

在传统情况下，那些可以避免损失的基本经验或直觉都是可以参考的。获得任何财产都需要付出努力：粮食、牛、羊、房屋以及其他物品。对于需要付出努力才能得到的财产我们应该好好保护。交易初学者会很自然地去避免损失，这是他们重视获利交易所占百分比的一个主要原因。他们希望获利交易的数量能够远远超过亏损交易的数量，所以他们集中注意力预测市场，并试图预言市场的走势。

正如我在前面提到的，我一般不愿意对市场的走势发表评论，我关注的是市场现在的表现和隐藏在表现背后更深层的含义。预测市场的问题在于你很难准确地把握时机。有可能你是正确的，但仍然损失了很多资金，因为市场可能需要很长时间才能到达同样的位置。但是，如果你知道市场的现状以及市场在过去的表现规律，并判断出市场风向朝向你的预期发展的概率有多少，你就会找到合适的时机。做交易与做预测是不同的。优秀的交易员常常会根据他们对市场走势规律的了解，选择做那些他们认为更有可能降低损失、而不是可能赚很多钱的交易。在一段时间内赚了多少钱才是真正重要的，而不是预测正确了多少次。

交易初学者会陷入一个类似的误区，他们总是把亏损的交易看成是坏交易，这一点与他们渴望预测的欲望密不可分。他们在潜意识中把亏损归类为坏的，赢利归类为好的。从长远来看，这种评价对于大多数交易都恰如其分。但是从短期的角度来看，这是一个错误的推断。优秀的交易员把亏损看做是交易中必须付出的代价。他们还知道，越是那些让交易员心理难以接受或控制的表现，市场越会给予回报。难以实施的交易策略所带来的利润通常要远远超过容易实施的交易策略。

很多交易初学者都采用容易效仿和实施的交易策略，特别是那些显而易见的。因此，这些策略一般只在很短的一段时间内有效。通常情况下，采用这个策略的交易员多了，这个策略就会失去效果。所以不难看出，避免亏损交易的欲望是一个极大的不利之处。

优秀的交易员都知道，在所有交易中，获利交易所占的百分比并不如他们最终所获得的利润额重要。只要几笔获利丰厚的交易，就能轻易地抵消许多小的损失。所以，优秀的交易员一般寻找的交易策略，都免不了有一些轻微的损失，但却会带来相对次数很少而又利润巨大的获利。

作为海龟，我们所利用的长期、跟随趋势的交易风格，就是这种交易策略的典型例子。有一年，我的资产增长超过200%，其中可能有10~12笔获利的交易，获利的比例都很高（5%，20%，40%甚至更多），而有45~50笔亏损的交易，亏损都很小（0.5%的损失）。如果你试图预测市场行情的话，那么你

TRADING FROM 全脑 YOUR GUT 交易

的交易方式就会与我的截然相反。

许多优秀的交易员都认同“亏损就是坏的”想法，他们会及时止损，而让获利的交易继续进行。其实，亏损只是交易的一部分而已。如果你希望交易成功，就要学会以轻松的心情看待资金亏损。

有些交易员和其他的市场参与者一样，总是更多地把自己看做是保守的投资者而非交易员，而另外一种避免损失的经验会使他们犯错误，那就是当出现不断扩大的亏损时，他们会有逃避现实的倾向。许多市场参与者在面对亏损的时候认为只要没有卖出股票，就不是真正的亏损。他们希望市场状况能够恢复，这样他们就不用到账簿上记下一笔亏损了。在行为金融学中，把这个现象称为“损失厌恶”或者“沉没成本谬误”。

**“ 如果你希望交易成功，就要学会以轻松的
心情看待资金亏损。 ”**

如果交易员和投资者厌倦了看到亏损不断增加，那么最终往往只能失望而归。这种情况通常会发生在最糟糕的时候，也就是许多其他人都在恐慌中抛售股票的时候，尤其是在大熊市中价格暴跌之后更是如此。最初，当价格刚开始下跌的时候，许多人对现实视而不见，直到最终下跌的幅度大到他们再也无法忽视的地步，恐慌的情绪就开始了，这会导致价格进一步急

别再让“错误”的半脑支配你的交易

剧下降，进而引起更大的恐慌。

优秀的交易员能够心态平和地面对亏损，他们不会静静地等着小亏损最终演变成大亏损。当亏损还很小的时候他们就会抛出离场，而且他们也不会后悔当初的决定，他们知道亏损是交易的一个组成部分。

在海龟交易法则课程中，当所有的海龟刚拿到自己的交易账户时，都被允许在两种不同风格的止损方式中选择一个。常见的方法是把某种商品的止损点设置为平均交易区间的两倍，另外一个方法被称为锯齿止损（whipsaw）。理查德·丹尼斯告诉我们锯齿止损的效果更好，但也更难操作，因为这种方法意味着更多的亏损次数。在每次亏损之后，如果市场行情向相反的方向发展，你可能需要重新进入市场。

比如，如果你以 400 美元每盎司的价格购进黄金，平均每天的波动幅度是 10 美元，按照一般的止损方法你的止损点就是 380 美元。但是当使用锯齿止损法的时候，如果价格跌到 395 美元，你就要抛出离场了。如果价格跌到 390 美元，之后又开始上升并创出新高，使用锯齿止损法的海龟们就要在止损价抛出，并在市场开始上涨的时候重新买进。

我选择用锯齿止损法来做交易，虽然知道这种方法难度大，但我希望能听从丹尼斯，选择在历史测试的分析中效果最好的策略来做交易。相比其他没有使用锯齿止损法的海龟，这

意味着我的交易亏损比例比他们更高，但也意味着我的平均亏损额要更低。随着时间的推移，我发现的确是我的策略更赚钱——单从那一年看来，大概就要高出他人 15%~30%。

如果开始的时候你没有成功：坚持不懈的重要性

坚持是人类大脑中最强大的本能之一：即使面对重要困难和障碍，你也应该坚持不懈。顽强的坚持不懈一般都会获得回报。它使你能够实现困难的目标、完成杰出的任务。如果人类大脑不是注定在面对逆境时仍然坚持不懈，那么大部分科学发现将很可能不会被发现。

对交易员来说，坚持既是必要的，也是烦恼的。当你面临不可避免的损失、账户下降、市场形势又非常不利的时候，坚持不懈能帮助你度过这些艰难的时期。不幸的是，坚持不懈会使许多交易员盲目地相信无效的方法，或者坚持不退出早就该退出的交易。这种行为还经常会与心理惯性结合，所以尤其麻烦。交易员下单的时候应当有一个明确的原因。心理惯性会使交易员看不到交易的理由已经不再存在、应该立即抛出离场的大量证据。坚持不懈会使他们变得更加坚韧，为努力实现自己的目标而承担起了大量亏损的痛苦。

优秀的交易员学会了迅速调整行动的方向，他们明白不应该一直忍受亏损。在追求利润的长期目标中，坚持不懈是非常重要的。但在某一笔交易中坚持不懈有时候难免会弊大于利。

你看，我是正确的：自大，该死的自大

有一种行为给许多交易员都造成了很多问题，这就是为以前做出的决定或想法寻找证据的欲望，以及忽视自相矛盾的证据的倾向。在行为金融学中，这种倾向被称为“确认偏差”。交易员应该把注意力集中在现实情况上，而不是一厢情愿的想法。最好的办法就是故意提出反面的观点来质疑事实、检验观点或决策，来确认它们是否有误。

在这几年中，我听到的最有趣的观念之一，就是认为智慧就是要“有坚定的意见，并灵活地坚持。”我最喜欢的金融博客作者巴里·李特霍尔茨（Barry Ritholz）在一篇文章中最先提出这个观念，引起了我的注意。在文章中他讲述了他如何想到把这个理念应用到交易和投资中。这个理念源于未来研究所的保罗·沙弗（Paul Saffo），未来研究所是一个位于帕洛阿尔托（Palo Alto）的非营利组织，其目的是帮助各种公司制定未来的决策。沙弗把这个理念运用在预测未来会面临的不确定性的问题上。其实，这个概念在任何具有很大不确定性的领域（比如交易）都非常有价值。

不坚定的意见对交易有着负面的影响。优秀的交易员都是非常坚定的。要想赚钱，你必须去做交易。作为一个实际的问题，这意味着要建立市场运行的模型，并对模型进行测试，然后利用这些模型做出重要的交易决策。交易员要想做出关键的交易决策，就要对市场如何运行持有坚定的看法。很多人恰恰就

是不能下定决心，如果你的意见再不坚定的话，你会发现这更加困难。

但是，坚定的意见应该灵活地坚持，交易大师始终都在留意他们的想法为什么会有缺陷。当你开始做一笔交易的时候，你应该格外注意市场以某种方式传递出来的关于这笔交易是错误的、应该放弃的信号，而不是去寻找理由来证明应该继续。正如有句老话所说，你要坚信自己是正确的，但也要留心自己是否有可能是错误的。在具有高度不确定性的环境中，你要始终留意你先前的想法可能犯错的迹象。虽然，这需要相当程度的谦逊和开阔的心胸。

好决策与坏结果

对交易员来说，最潜在的本能或许就是大脑倾向于把一个决策的质量与其结果等同起来。大脑并不是与生俱来就能应对交易员经常碰到的这类低概率结果，而亏损是不可避免的。所以，交易初学者经常会做了一笔交易，结果资金亏损，然后就开始在心里想：“早知道我就不做这笔交易了。”在行为金融学中，这中倾向被称为“结果偏见”。

优秀的交易员知道任何一笔交易都有亏损的可能，有时候正确的交易策略也不例外。因此，他们学会了抵抗结果偏见的影响，不去关注交易的结果如何，而是关注交易决策的质量。

别再让“错误”的半脑支配你的交易

在这个方面，右脑占主导地位的交易员更有优势。右脑天生善于关注整体和全局——也就是关注森林而不是树木。在对许多交易进行检验时，要把握正确的方法：全局才是重要的——也就是众多交易的总体效果如何。除了考量对整体森林的贡献之外，每一棵单独的树木到底如何并不重要。

“

大脑并不是与生俱来就能应对交易员经常会碰到的这类低概率结果，而亏损是不可避免的。

”

左脑占主导地位的交易员会发现他们很难纠正自己对这个偏见的本能倾向，因为他们的本性促使他们对具体的每一笔交易都锱铢必较，评价其是好还是坏。实际上，交易员并不能做出这种评价。单独的一笔交易无所谓是好还是坏，只有把多次交易当做一个整体的时候才能进行评价——且评价的也不是交易本身，而是指导交易的策略。

最近你为我做了什么

在大脑的感知系统中，最近一段时间的资料的重要性要远

TRADING FROM 全脑 YOUR GUT 交易

大于以前的资料。在行为金融学中，这个倾向被称为“近因偏见”。这是一个短期的本能。在交易中，价格走势图中出现的一些形态正是由这个倾向造成的。在接下来的一章中我们会进行详细的举例说明。

虽然最近一段时间的价格很重要，但是仅仅关注近期信息而排斥其他信息，会给市场参与者造成很多困扰。这个倾向往往会放大心理惯性的影响，而后者会导致很多交易员低估价格上涨对重要事件的预示作用。这个倾向会使他们更加不愿意买进，因为他们会认为目前的价格与近期的价格相比“过高”。

由于很多交易员，尤其是交易初学者，都不喜欢在价格“过高”时买进，他们会避免在价格相对较高时候进行交易。他们希望在价格“低”的时候买进，而在“高”的时候卖出。优秀的交易员会考虑近期的价格，但不会过于看重它的重要性。因此，他们可以在别人眼中价格“高”的时候买进，而在别人认为价格“低”的时候卖出。优秀的交易员还明白，过于关注近期市场的倾向会使其他交易员错失交易机会，并且在市场发生重大转变时反应迟缓。

跟随牧群

我们的大脑天生具有这样一个心理捷径，就是相信从众与比众不同更安全。人类是群居动物，我们从身边社交圈中的

别再让“错误”的半脑支配你的交易

其他人身上得到提示，因此，这个倾向是一个能帮我们节约大量工作的心理捷径。在较小的群体中，仿效其他人的做法是有益的，这是我们学习的基础。我们通过仿效榜样来进行学习：吃其他人也吃的食物，我们知道食物很好吃；了解自己的文化属性，我们养成自己的爱好。

营销人员懂得消费者会效仿著名人物，所以会利用这个倾向来增加人们对他们产品的需求。这就是为什么请名人做形象代言如此行之有效。我们没有什么合乎逻辑的原因去关心老虎伍兹开什么车，但尽管如此，我们的购买决策还是会受到影响。

这个倾向在金融市场中称为“从众效应”，也给那些不知道它是如何影响市场的交易员带来了严重的问题——太多的人投身市场总是会带来市场泡沫和崩盘。2000年的股市泡沫、2003年和2007年的房地产泡沫、还有2007年和2008年石油和期货市场泡沫，都是因为有太多人由于从众心理涌入市场而导致的。

优秀的交易员不会跟随着别人做交易，他们有他们自己明确的理由。他们在泡沫膨胀前进入市场，而在暴露出危机的第一个信号时就迅速离场。但是，那些陷入牧群心理中的人往往在市場上涨很久以后才涌入泡沫中，然后，当泡沫破裂，所有的利润都随之烟消云散，市场中只剩下牧群的时候，他们才能黯然离场。

如果你想成为一名优秀的交易员，就要找出自己的理由来做交易，而且还要避免因为别人做了这件事情，你也做同样的

TRADING FROM 全脑
YOUR GUT 交易

事情。独立思考的精神是一名优秀交易员的标志。

“ 如果你想成为一名优秀的交易员，就要找
出自己的理由来做交易。 ”

在下一章中，我会阐明在本章中讲述的市场参与者群体所
展现出的本能行为，如何形成了一些不断重复的市场现象。

TRADING FROM YOUR GUT

04

抓住市场结构隐藏下的规律

没有什么符合逻辑的方法能够发现这些基本的定理。唯一的方法就是利用直觉，并借助对隐藏于表象之下的规律的感知来发现这些定理。

爱因斯坦

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

我常常发现自己会在不经意间学习到其他领域的知识，
我有时甚至会发生在我做与交易毫无关联的事情时，比
如下国际象棋。

坦白说，我对海龟培训最深刻的印象就是，我十分惊讶于
自己能同这么多具有各种各样背景聪明人相聚在一起，这种
感觉在第一年尤其强烈。我们每个人都有一两个自己非常擅长
的领域。

有一位海龟叫迈克·卡瓦略（Mike Cavallo），他的
国际象棋水平非常高，甚至到了不用看棋盘就能轻松打
败我的地步。下国际象棋我根本算不上高手，但我一直
自认为水平还可以。别人下盲棋都能打败我，还是让我
觉得挺丢人的。我非常想知道他是怎么做到的，还有怎
么能毫不费力地在脑海中记住棋盘上每一个棋子的位置。

我总是有许多兴趣爱好，当然也都是我希望能了解的领域。随着时间的推移，当我在一个兴趣上做得足够好的时候，就会继续去发现新的感兴趣的领域。以前我对驾驶飞机和跳伞非常感兴趣，而现在对驾驶直升机也很感兴趣，卡瓦略又使我对国际象棋产生了兴趣。

因为某一个人的缘故，在过去的十年里，我一直在提高我的国际象棋水平。在新奥尔良，这个人在会议中心和法语区之间的人行道上摆了一个棋摊，每隔几年我去新奥尔良参加会议时总能碰到他。晚上他就坐在人行道上，等别人来跟他打赌下棋，每盘棋的赌注是 20 美元。每次我遇见他都会跟他下一盘，但到目前为止，我每次都败在他的手下。

学好国际象棋，最终能击败他，这一愿望促使我对国际象棋一直保持着浓厚的兴趣。随着我水平的提高，我们俩的差距也越来越小。上一次我们下棋的时候，我占尽优势并且差点儿打败他，只是在最后阶段犯了一个低级错误，所以最终还是输掉了。

尽管我在全美国和世界各地到处旅行，但我一直坚持学习并练习下棋。我把国际象棋的基本知识重温了很多遍，我发现每当我又复习一遍时，都会有一些新的感悟。最终，我的棋技不断提高，有时候甚至都能打败我在维京群岛（Virgin Islands）加入的国际象棋俱乐部主席了。经过几年的练习，我终于知道了如何下出高水平的国际象棋，而且我也终于知道了卡瓦略是

04 抓住市场结构隐藏下的规律

如何不看棋盘就能熟练地下棋的。

这就是游戏的构成：棋子与布局相互配合的方法、事件的因果关系、优势与弱勢的标志、对耐心的要求、占据优势再进攻的重要性，还有同时准备好进攻和防守的需要。

“ 如同优秀的棋手下棋一样，优秀的交易员
要带着目的性和严谨性来做交易。 ”

市场也是有结构的，就像优秀的棋手一样，一名优秀的交易员不是孤立地做交易。做交易需要根据总体策略和市场形势：有些市场需要防守型交易，有些市场需要耐心，还有些市场需要积极的坚持。如同优秀的棋手下棋一样，优秀的交易员要带着目的性和严谨性来做交易。

我一直凭直觉下棋，甚至在最初下棋的时候，我就能看出很多妙棋，总能找出扭转不利局面的战术组合，痛击对手的弱点。但是我不知道如何能让局势变得对自己有利、给对手施加压力迫使他犯错，以及当对手看似滴水不漏的时候如何找出他的弱点。显然，只有直觉是远远不够的。我要了解整个结构，根据整盘棋的战略背景来决定下一步棋该怎么走。

重复出现的价格行为

在交易中直觉敏锐还不足以成为一名优秀的交易员。你还要对市场的结构有着全面周到的理解，或者正如爱因斯坦所说的：“对隐藏于表象之下的规律的感觉。”这必然就需要全脑思维——分析型的左脑和直觉型的右脑的结合。

1991年，乔纳斯·索尔克在接受美国成就学会的采访时，强调了使用两个半脑的必要性：

只有理性是不够的。理性可以提高直觉的能力，但只有理性而缺乏直觉的话就非常容易走上错误的道路。这两者缺一不可。我喜欢的做法是先把我对一件事情的直觉交给理性的部分，在经过理性的部分进行检验核对之后，再把直觉交还回直觉的部分，来确认直觉仍然是正确的。

为了检验我们的直觉，就需要我们的理性左脑给我们提供合适的结构和框架。在交易中，这个框架基础就是重复出现的价格行为，这种重复出现的价格行为是由市场参与者不断重复的相互作用造成的。人们，也就是交易员和投资者，在碰到与以前相似的市场情况时，往往会做出相似的反应。当有很多人进入市场的时候，重复性的行为就会以重复出现的市场价格波

动的方式表现出来。

重复出现的市场价格行为是所有交易利润的来源，因为它们为在交易中占得先机提供了机会。这个先机就比随机的行为多了一点统计上的优势。

比如说，你发现一种市场价格行为，从统计上看在未来的几天里股票价格上升 1 美元与下降 50 美分的可能性是一样的，那么你就可以下单买进这只股票，一段时间之后你就会获得收益。每次交易损失 50 美分和赢利 1 美元的可能性也是一样的。从微小优势中获得的利润会随着交易次数的增加会迅速积累。

找到这些重复出现的价格行为并不是一件容易的事——否则的话从交易中赚钱简直就是小菜一碟了。优秀的交易员明白这个技能的重要性，他们利用右脑直觉与左脑理智的组合来找出市场价格行为中的重复现象，并从中获益。

我在上一章中讨论了一些认知偏见的科学名称，并简单介绍了这些偏见会如何影响交易。在本章中，我将深入地论述交易心理学的问题，内容涵盖了交易结构中 5 个核心理念的心理学基础：价格、动量、周期、支撑线和阻力线、狂热和绝望。

这些重复出现的机会标志着优势，在你能正确无误地找出这些机会之前，你要能识别构成结构本身的各个组成部分。对某些读者来说这可能看起来过于简单，但要有耐心。你要记得，

我是咬紧牙关花费了好几年的时间来复习这些我当时也觉得自己已经掌握了的基本知识，这样才成为一名相当好的棋手。

价格告诉我们什么

在任意的时间点，价格都代表着一个均衡点：买卖双方力量的均衡。价格也反映出心理压力的溢出。

在任何时候，市场中都有买方和卖方，买方希望以更低的价格买进，而卖方希望以更高的价格卖出。

在有序的交易市场中，例如纳斯达克证券交易所，价格是明确地由每一个市场参与者所做的交易而决定的。某个买方可能会以每股 400 美元或者更低的价格下单，想要购买 100 股谷歌公司的股票；而有一个卖方可能以 420 美元每股的价格下单卖出 100 股。如果这两个交易员是市场中唯一的买方和卖方，那么他们的报价就分别称为买入价和卖出价。股票的报价就是买入价 400 美元，卖出价 420 美元。“买入价”是买方愿意支付的最高价格，而“卖出价”是卖方同意卖出的最低价格。在市场中，任何时候都一定存在着买入价和卖出价。买入价和卖出价之间的差异被称为“价差”，通常情况下价差都是很小的——不是 20 美元，例如谷歌公司的股票每一流通股的价差大约也就是 1 美分。在上述例子中我使用较大的价差只是为了使读者能更容易阅读和理解价差的概念。

抓住市场结构隐藏下的规律

“ 要实现一笔交易，必须有一方要做出让步。 ”

要实现一笔交易，必须有一方要做出让步。相比卖方，如果买方更急于买进的话，他的期望心理会影响他的报价，他会给出高于市场价的报价或者下达一笔市价单接受目前的卖方价格。在这种情况下，给出卖方价的卖方赢得胜利，按他的愿望达成了交易。卖方以期望的价格每股 420 美元卖出了 100 股。

当买卖双方期望的交易价格相同时，结果就是交易成交。交易的价格就是报价系统显示出来的成交价。还是回到谷歌公司的例子，买方下一个市价单并会支付每股 420 美元的价格，而卖方将以这个价格卖出谷歌公司的股票。在这里买方做出了让步，下了一笔市价单，并将支付高于自己原本报价的 420 美元。

当实际价格在买入价和卖出价之间浮动的时候，买入价和卖出价有可能保持不变。如果交易以卖出价成交，说明至少有一个买方做出了让步，如果以买入价成交，则说明至少有一个卖方做出了让步。

一般情况下，买入价和卖出价是非常接近的，所以让步都很小。在流通股票中，买入价和卖出价的价差通常是 1 美分或者更少。所以对很多交易员来说，需要做出的让步都是很小的。他们希望能尽快地完成交易，而不在意买入的时候多支付 1 美

TRADING FROM 全脑
YOUR GUT 交易

分或者卖出的时候少收入 1 美分。不过，有时候当买入价和卖出价的价差非常大的时候，需要做出的让步也会非常大。

价差在市场变幻不定的时候会变大。如果市场开始剧烈波动或者突然暴跌，价差就会扩大。这是因为有些交易员仅仅期望通过做小额的交易来赚取一部分价差，推动价格向他们期望的买入价或者卖出价改变，这就是市场方向的不确定性增加的原因。

通常情况下，这个问题在价格下跌的时候最为显著。如果市场发生暴跌，价格下跌本身就会使原来想要买进的潜在买家重新考虑或者继续等待。他们继续等待有两个原因。首先，他们认为如果价格继续下跌，他们就能以更便宜的价格买入。其次，价格下跌本身可能就是市场形势发生了变化的一個信号。因为每一笔交易都会用到对市场形势的假设，所以价格的下跌可能会使这个交易在开始的时候看起来很好的理由消失掉。

“ 要知道，价格是一种心理现象，是理解市场构造的关键。 ”

具有讽刺意味的是，成交价格比较高的交易有时候是更好的交易。价格的大幅变化往往反映了买卖双方之间心理力量的对比发生了重大变化，而卖方做出了极大的让步。众多卖家由

于心理上对后市不看好而进入市场，并会在相当长的一段时间内坚持打击市场价格。在这个时候，最明智的做法就是耐心等待市场重新达到均衡点。

要知道，价格是一种心理现象，是理解市场构造的关键。当你看到图标上的价格波动时，你实际看到的是市场参与者整体的心理状态的变化。

市场惯性和动量

市场中的惯性类似于物理学意义上的物体都需要外力来推动它们向某个方向运动，在开始运动之后，它们有保持原运动状态的趋势。市场行情平稳的时候就倾向于继续保持平稳，即使波动也基本上保持在固定的区间内。上涨的市场倾向继续上涨，下跌的市场同理。

市场动量源于市场参与者的潜在的心理，它是一系列连锁反应以及信念和观点广泛传播的结果。信念和观点的传播需要一个初始的诱因，但是当买入或抛出的风潮迅速蔓延到一定程度的时候，就形成了不断增强的反馈回路。买入会引来更多的买入，继而又会再次引起更加多的买入。卖出引起更多的卖出，继而又会再次引起更加多的卖出。

TRADING FROM 全脑 YOUR GUT 交易

市场中的动量就像是干燥季节里的灌木丛火灾，只需要一个小小的火星就可以点燃，开始燃烧之后就发展成燎原之势。随着更多的灌木丛开始燃烧，火势慢慢变大。最终，大火的热量达到了足够高的地步，火焰蔓延地更加迅速。热量还形成了上升的气流，带来更多新鲜的氧气，从而进一步升高了温度，形成一个能够自我维持的反馈循环。当大火到达某个临界值的时候，只有等燃料耗尽或者下雨才能将其熄灭。燃料的数量和特性常常也决定了火焰的特性：如果灌木丛很厚的话，大火的温度会更高、燃烧更快；如果灌木丛很干燥的话，就很容易点燃，同样也会温度更高、燃烧更快。

市场情况跟上面的例子非常相似。不确定性就好比烤干灌木丛的干热空气，焦虑、恐惧和贪婪好比传播火势的野草、灌木和树木。价格的波动越大，留给观察者心中的不确定性就越大。当市场出现意料之外的波动时，个人交易员会更加不确定自己能否准确把握市场下一步的走势。如果他还没有建仓，不确定性的增加很可能会阻止他进入市场；如果他坚持持仓，而且在价格波动中亏损，他的恐惧感就会增加。

就像小树枝和草丛更容易被点燃一样，有些交易员到达恐慌或恐惧的临界点要比其他人更快、更容易。所以当市场没有预兆突然下跌的时候，有些交易员会恐惧地做出反应，担心自己不能抛止止损。这些交易员往往会按市价单的价位抛出股票，用交易员的话来说就是：“我不管卖出的价格，我只要赶紧退出

市场。”他们恐慌了。

恐慌感不断累积进一步加剧了市场的下跌，因为在价格突然下跌的时候以“市价单抛出”会以买入价成交，这个价格肯定要大大地低于之前交易的成交价格。买入价会远远低于卖出价，因为在市场发生突然下跌时，市场未来价格和趋势的不确定性水平都提高了。不确定性越高，买入价和卖出价之间的价差就越大。实际上，这是你衡量市场报价显示出来的不确定性的方法之一。如果价差扩大显著，就说明市场参与者感觉到了更大的不确定性。

当价格突然下跌，价差扩大之后，市价单会导致价格进一步下跌。而几乎同时出现的大量市价单会引起价格集体急剧下跌。这时，不确定性就像灌木丛火灾的燃料一样。如果市场存在大量的不确定性，你看到的市场波动就会非常大。

“与灌木丛火灾相似，市场动量只有在耗尽燃料，也就是焦虑、恐惧和贪婪的时候，才会停止。”

与灌木丛火灾相似，市场动量只有在耗尽燃料，也就是焦虑、恐惧和贪婪的时候，才会停止。正如灌木丛火灾会烧掉草丛和小灌木，但却不能烧掉高大的树木一样，有些市场恐慌情绪还是比较轻微的。而有些恐慌就像能够烧到大树树冠的大火

一样，会蔓延到更为成熟的交易员——他们一般不容易发生恐慌。

动量的发生有不同的时间范围。例如，非常短线的日间波动，每股 50 美元的股票在几分钟内价格可能会上涨或下跌 20~30 美分；中线的日间波动，股票价格会在几小时之内上涨或下跌 50 美分~1.50 美元；短线的每日动量，股票价格会在几天或几周内波动范围达到 5%~8%；而比较长期的每日动量，股票价格在数月甚至数年的时期内波动的幅度达到 30%~40% 甚至更多。

有时候处于不同时间范围内的动量会排列在一起。在长线的下跌中会交织着中线的下跌，在中线下跌中又有每天的日间短线下跌。在美国股市从 2008 年 9 月底到 10 月初下跌的那段时期中，恐慌在所有的时间范围都有发生。不确定性的水平之高，导致了持续不断的恐慌抛售，以及几周时间内的剧烈波动。

动量并不会永远持续下去。当动量慢下来的时候，它一般不会停下来，而是通常会倒转方向。

周期：焦虑情绪的消长变化

价格的波动具有周期性。遗憾的是，对交易员来说，波动周期并不总是非常完美、有规可循。市场价格走势也并不是重

复出现且容易预测的固定形式。不过，市场仍然会显示出清晰的上涨和下跌波动。周期的产生是由于动量的停顿和改变。动量会向一个趋势发展，直到推动力消失，之后市场会稍做停顿，然后继续前进或者转向其他趋势。

图 4—1 显示了 IBM 公司从 2009 年 3 月到 7 月初的股价走势图。我在图上用字母依次标注了几个短线的周期运动。注意 IBM 的股票价格虽然从 2008 年 3 月以来一直呈稳定上涨的势头（标注 A），但价格的上涨中几乎每周都会伴随着下跌的情况。比如在 A 处的上涨之后出现了 B 处的下跌，下跌之后又重新上涨到新的高点 C 处，然后又再次下跌到 D 处。价格上涨和下跌的周期循环在我写这本书的时候仍然持续着。每一轮周期一般持续时间为 3~6 天。

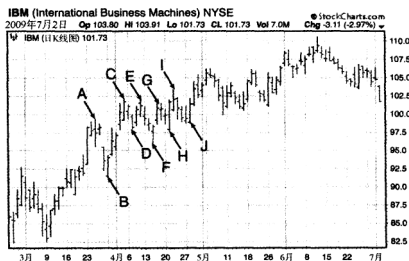


图 4—1 周期

TRADING FROM 全脑 YOUR GUT 交易

是什么引起了这些周期的产生呢？趋势看起来突然发生变化的推动力是什么呢？

周期的产生是由于市场心理的起伏变化——看涨情绪以及随之而来的乐观情绪的消长变化。市场上涨是因为市场参与者相信价格会更高。卖方更不愿意以现价抛出，而买方更愿意支付更高的价格。思考一下图 4—2 中的趋势。

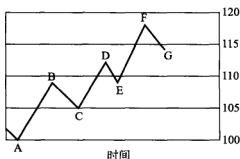


图 4—2 周期心理

理解了周期，可以帮助我们思考与理解在周期的每一个时间点上，市场参与者在想什么，还有什么可能会导致价格趋势的改变以及每个周期的转折点。

让我们从 A 处开始。从这里开始，每股股票的价格从 100 美元稳定地上涨到 108 美元。买方愿意支付比现价更高的价格来完成想要的交易。卖方不愿意以低价卖出，所以价格上涨。当价格上涨到 108 美元附近时，由于潜在的买方不再愿意付出更高的价格，所以买进的压力耗尽了。以前愿意支付更高价格

的迫不及待的买方已经买进了想要的所有股票。这样就只剩下那些更为耐心、愿意等待更好的机会的买方，他们不愿意以市价买进。

在 B 处卖方面临着一个抉择：他们可以持仓等待价格涨得更高，或者如果他们想卖出的话就必须降低价格。所有踊跃的买方已经消失了，卖方的好时光也结束了。现在他们必须按市价单才能卖出自己持有的股票。

有一部分潜在卖方在很早以前就买进了。当价格涨到 105 美元以上的时候，他们就可以抛出手中股票获得巨大利润。其他的潜在卖方买进股票的时间要近的多，可能是在价格为 105 美元或 106 美元的时候。他们希望能以获利的价格卖出，但是如果价格从 108 美元的价格下跌 2~3 元的话，他们就不可能实现获利。还有一部分潜在卖方以 107 美元或 108 美元的价格买进，他们自然期望价格能够涨得更高。

近期在 108 美元附近刚刚买进的潜在卖方不太可能带头抛出股票。他们买进股票是由于对利润的期望，除非价格开始下跌，他们不会抛出离场。更为可能的是那些以很低的价格——可能是 80~90 美元买进的卖方，他们敏锐地发现了兑现交易利润的机会。由于担心价格稳定上涨的趋势即将结束，他们会寻求卖出。他们担心不能以更高的价格卖出股票，因为他们觉得市场已经达到顶部。不想继续等待加之对下跌的恐惧，使他们以现在的市价卖出。市场中的这种卖出行为会使价格缓慢下跌。

TRADING FROM 全脑 YOUR GUT 交易

此时，当更多的交易员注意到了这个下跌的趋势，在 105 美元或 106 美元附近买入的人会担心他们的利润在他们抛出货票前就消失于无形。在这些人群中产生了轻微的恐慌，他们开始抛售。因为不想继续等待下去，其他人也以市价单卖出股票，导致股价进一步下跌。

股价下跌引发了一轮向下的动量，一直持续到所有恐慌的卖方全部卖出自己的股票。在图中的 C 处（105 美元每股）之前的某一点，力量对比的平衡开始偏向买方。有些买方一直等待着抛售带来的股价下跌，现在开始更为积极地买进。他们甚至愿意支付较高的卖出价。形势开始发生逆转，价格再次上涨，向下的动量停止了。

不断上涨的价格促使其他的潜在买方更加积极地下单。他们同样开始担心价格会持续上涨，他们希望在价格仍然相对较低的时候买进。随着价格的上涨，急迫的情绪也产生了。如果价格继续上涨，他们会亏损掉可能得到的利润。

我们可以通过买方和卖方焦虑情绪的图表来模拟买卖双方压力此消彼长的关系。如果买方更焦虑的话，价格就会上涨，而如果卖方更焦虑，价格则会下跌。图 4—3 中表示的就是价格与买卖双方焦虑情绪变化的关系。

注意在图表中，价格的波谷对应着买方的焦虑（或绝望）情绪开始超越卖方的焦虑（或绝望）情绪的转折点。同样的，价格的波峰代表着卖方的焦虑超越买方的焦虑的转折点。

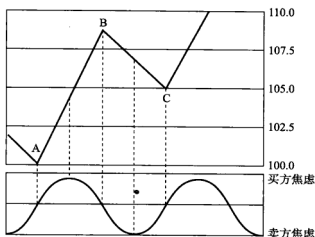


图 4—3 买卖双方焦虑情绪与价格的关系

“ 推动价格运动的并不是买卖双方的数量对比，而是与之相对的绝望情绪。 ”

有些人认为价格之所以会上涨，是因为市场中买方的数量高于卖方的数量。这是不正确的。市场中买方和卖方的数量基本上是始终相等的：发生的每一笔交易都包括一个买方和一个卖方。当一天的交易结束后，成交量代表的是当天股票成交的总数，也等于买入的股票和卖出的股票之和。推动价格运动的并不是买卖双方的数量对比，而是与之相对的绝望情绪。

TRADING FROM 全脑 YOUR GUT 交易

图 4—3 中所所示的完全同步在现实中是不存在的。很少有周期是完全一样的持续时间。图 4—4 中展示了更有可能出现的情况。

注意在图中周期的持续时间不再是一致的，B 处和 C 处之间周期的时间被缩短了。这说明买方的焦虑情绪上升地比前面的周期更为迅猛。

在现实情况中，周期根本不是一致的，周期的发生时间和幅度的差异也都非常大。在周期上升阶段中的买方的焦虑情绪与在接下来的下降阶段中卖方的焦虑情绪，两者的幅度几乎都是不同的。有时候某个趋势的长度和持续时间要显著地短于另一个趋势。在上涨的市场中，买方的焦虑情绪一般会超过卖方，在下跌的市场中，卖方的焦虑情绪通常会超过买方。这些不确定因素导致股票价格走势表现出市场周期特有的涨涨跌跌。

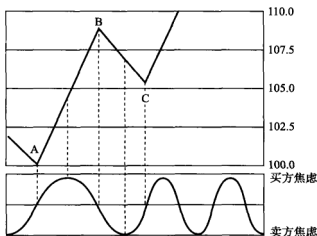


图 4—4 更有可能的周期情况

支撑线和阻力线：推我拉你

支撑线和阻力线是市场结构中最为重要的概念之一。由于买卖双方的焦虑情绪交叉作用而导致周期趋势发生的变化，常常发生在支撑线和阻力线附近。我们看一下图 4—5。

水平支撑线和阻力线总是根据一个最初的参照点，也就是走势图上连续若干交易日中的一个显著的高点或低点。在图 4—5 中，我们把这一点标为 A 处，思科公司的股价在 4 月底的时候迅速上涨到 20 美元每股，这一点就是接下来的阻力线的参照点。20 美元的股价也确定了阻力线的水平：一个参照点必须至少经过几个交易日且没有被超过，才具有意义。把参照点确定在 A 处是非常显而易见的，因为 20 美元每股的价格是数个月里最高的交易价格。



图 4—5 支撑线和阻力线

TRADING FROM 全脑 YOUR GUT 交易

在后面价格中的 B 处、E 处和 F 处都代表着周期的趋势要发生变化，因为他们都非常接近由 A 处的参照点所确立的 20 美元的阻力线。

在 B 处，价格两次下跌到 19 美元然后重新涨到 20 美元附近，会引起抛售压力的不断增加。当价格在 A 处第一次达到 20 美元时，许多卖方希望价格能涨得更高，但现在他们的希望被接踵而至的下跌打破了。所以当价格重新回到这一水平时，他们会比在价格第一次到达这个水平更加急于抛出。而且，由于股价在连续的四个交易日中都未能超过 20 美元，所以这个价格在买卖双方看来都是很高的价格了。买方会更不愿在这么高的价位买进，而卖方更愿意卖出。

这两个因素的结合给价格的继续上涨制造了天然的障碍——在 20 美元附近的阻力线水平。当接近阻力线的时候，价格会更有可能调转方向。阻力线也可以成为上升周期转为下降周期的天然位置。随着价格越来越接近阻力线，买方的焦虑下降而卖方的焦虑上升，直到卖方的焦虑情绪最终导致了抛售。这时他们更愿意给出市价单。一般情况下，这至少会使价格的暂时下跌。

阻力线的持续时间至少为一个或者若干交易日，它可能在价格尚未到达其水平之前就产生影响。价格接近但并未超过阻力线的情况并不少见。我们看一下 E 处。在价格下跌到 18 美元以下之后，价格在 5 月末开始再次上涨，并在 19.80 美元附近达到高点。在这里，股价开始震荡下跌并重新跌回到 19 美元附近。

可见，20 美元的价格甚至在价格尚未达到 20 美元的时候就在 E 处产生了阻力。

另外一些情况下，在几个交易日内的价格可能会略高于阻力线，但价格看起来并不能完全突破阻力线的水平。注意 F 处的情况。在几个交易日内价格都超过了 20 美元，但始终不能超过 20.25 美元的水平。阻力线的这种作用也不少见：价格越过了阻力线，但仅仅是一点点。买方并没有足够的热情来推动价格继续上涨，而卖方则恐惧价格很难再次回到这个水平，所以恐慌就发生了。

现在让我们来看一下支撑线。在走势图中的 C 处，价格在 17.80 美元形成了一个低位。在此之后，价格上涨到了 19.35 美元附近，然后又下跌到了略低于 C 处的价格，大约 17.75 美元，并得到了支撑。在这里买方比卖方更加迫不及待，他们认为 17.75~17.80 美元的是一个低价，他们更愿意下市价单，所以价格上涨。其他的潜在买方不想错过低价，所以他们也开始加入。这会导致价格进一步上涨。

价格看起来是在阻力线和支撑线之间“反弹”的一个非常重要的原因就是，许多交易员已经认识到这种影响，并且预期在将来还会发生。因此可以说，阻力线和支撑线在一定程度上是一个自我实现的预言。由于支撑线的存在，所以交易员在支撑线买进，因为预期价格将会上涨；也由于阻力线的存在，交易员预期价格会下跌，所以在阻力线卖出。当所有这些作用累积起来的时候，会使得阻力线和支撑线成为交易中最强大的概

念之一。市场参与者的行为也逐渐强化了这些作用。

最后，还要注意一下几乎两个月之后的同样的支撑线的作用，其间价格在上涨到 20 美元上方后下跌到 17.85 美元。在 G 处又一次发生反弹，价格上涨到了 18.85 美元。这种类型的反弹是非常常见的。即使价格在接下来的一两个交易日中下跌，在支撑线或阻力线发生暂时的反弹也是交易中最可信赖的概念之一。

狂热和绝望：胜利的兴奋和失败的痛苦

交易中另外一个可靠的概念就是，在价格迅速变化的末期发生的价格过度变化现象。有时候价格变化的时间长达数周甚至数月，但有时候不过为期几天时间。

我们可以把价格变化比作在鱼竿的顶端系上一个重物，因为两者有很多方面都非常相似。如果你慢慢地挥动鱼竿，顶端的重物会跟着慢慢移动；如果你快速地挥动鱼竿，重物也会跟着快速移动，但是由于惯性的作用，重物的移动会有滞后的现象。鱼竿负重的顶端会向鱼竿挥动的方向移动，鱼竿的顶端却会冲过鱼竿停止的位置，然后再反弹向鱼竿的初始位置。当反弹回去再次跑过头之后，顶端会向鱼竿所在的新位置运动。在连续不断的摆动中，顶端每一次越过的幅度会不断减

小，最终直到鱼竿负重的顶端在鱼竿所在的新位置静止下来。如果你突然放低鱼竿，然后把鱼竿顶端的运动轨迹用曲线画出来的话，你就会得到一条类似图 4—6 的曲线。

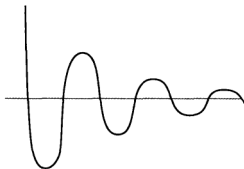


图 4—6 阻尼谐振

在物理学中，这种运动类型属于阻尼谐振（damped harmonic oscillator），一系列振幅逐渐变小的波在中央平衡位置的两侧摆动。拨动的吉他琴弦和钢琴琴键的振动也类似于阻尼谐振，刚开始的振动很大，之后随着时间推移振幅越来越小，直至振动完全消失。

市场的波动常常会与阻尼谐振相似。就如同鱼竿的顶端系上了重物一样，价格发生较大的变化之后，市场经常会出现超调现象，不断地反弹，直到最后慢慢地找到新的平衡点。下面我们思考一下图 4—7 中的汽车零部件供应商德纳公司（Dana Holdings）股票价格的走势图。



图 4—7 德纳公司股价走势图

特别要注意的是在最初的价格迅速变化之后，价格是如何在 2 美元左右的水平波动的。价格在两天之内上涨超过 150%。在第三个交易日，在开盘上涨到 2.75 美元的高点之后下跌到 1.35 美元，下跌幅度超过一半，最终以 1.70 美元报收。接下来的一个交易日中股价继续在 2 美元附近振荡，最低价 1.65 美元，最高价为 2.50 美元。第二个交易中 85 美分的振幅要远小于前一天高达 1.40 美元的振幅。随后的交易日中波动继续进行，但幅度大幅下降到了 40 美分。

股票价格在接下来的几个交易日中持续下跌，其后在 1.50 美元的低位附近找到新的平衡点，并围绕平衡点上下振荡。这样的振荡会持续几个交易日。

最初的价格变化导致了价格剧烈振荡，而随后发生的价格变化也造成了剧烈振荡的继续。较大的价格波动几乎总会导致

04 抓住市场结构隐藏下的规律

波动率的大幅提高，因为价格试图找到新的平衡点。

这条法则的一个主要的例外情况是，价格波动在偏移之后可以迅速地回到原来的价格水平。这种情况就好像我们迅速地挥动顶端系着重物的鱼竿，然后同样迅速地把鱼竿再挥回到原来的位置，这会在高位形成较大的回调，紧接着围绕着新的平衡点出现高波动率的振荡。思考一下图 4—8 中 Dry Ships 航运公司（DRYS）的股票走势图。

请注意这只股票的价格在 4 月初是 5 美元左右，在仅仅数周之后的 5 月初达到超过 11 美元的最高价，上涨幅度超过 120%。在股票价格从 5 美元飙升至超过 11 美元的过程中，众多迫不及待的买方愿意支付更高的价格，他们很可能还在想着，就在几个月之前 DRYS 的交易价格甚至高于 17 美元，其他人可能在想着去年 5 月超过 110 美元的高点。跟那些价格比起来，价格猛涨到 11 美元看起来就微不足道了。



图 4—8 价格波动并回归平衡

TRADING FROM 全脑 YOUR GUT 交易

但是市场行情并不总是按照投资者的意愿发展。价格就像鱼竿的顶端一样，在迅速上升之后也同样迅速地反弹，接下来的几周内，价格开始在每股 7 美元的新的平衡点附近振荡。

图 4—8 中 DRYs 的走势图向我们说明了两个重要理念：疯狂的反弹之后会是绝望的崩盘；最后一搏的反弹发生在价格稳定上涨的末期。

在上面的案例中，股票价格在两个多月的时间内稳定上涨，从 3.50 美元到 6 美元最后在 4 月底涨到了 7 美元。然后从这里开始，股价开始急剧上涨，在短短 5 个交易日上涨了 50%。这就是最后一搏的反弹。在这个阶段里，买方的情绪占据控制地位，买方为了买到股票愿意支付任何价格。优秀的交易员可能会在股票上涨的头两天买进股票，但是由于价格继续保持难以持续的垂直上涨，他们不会再继续买进。

“

垂直上涨终究会结束。

”

垂直上涨终究会结束。如果你在早期进入的话可以在上涨中大赚一笔，在垂直上涨时买进太晚的话会带来灾难性的后果。

股票以超过 11 美元的价格开盘并在一天之内下跌到 10 美元以下，然后开始了连续六个交易日的下跌，到 5 月中旬价格下跌到了 6 美元的时候，买方的心理力量已经被耗尽了。市场情绪的变化是如此迅速，前一天可能还是毫无理由的看涨行情，

第二天可能就毫无理由地变成看跌行情。在这个过程中，交易员可能会赚得（或亏损）大量资金。优秀交易员和普通交易员的区别在于，优秀的交易员知道如何捕捉市场中的最后一搏、价格过度变化和恐慌情绪的蛛丝马迹，而交易初学者则不知道如何做到这些。

但这些市场结构的基本规律是如何互相联系从而带来赚钱的机会——即在交易中难以把握的优势的呢？直觉如何能与市场结构达成一致？我们如何运用直觉来辨别那些自动呈现出来的机会？

这些都是非常好的问题，我们马上会给出答案。我们要仔细考察直觉和本能所应该扮演的适当角色，以及直觉与理性分析有什么不同。我们需要为相信直觉做好坚实的铺垫。

TRADING FROM YOUR GUT

05

激发右脑直觉的力量

直觉是匆匆赶来的理性。

霍尔布鲁克·杰克逊

摩纳哥大奖赛 (Monaco Grand Prix) 是世界上最为著名 的赛车比赛之一，也是最负盛名的体育赛事之一。

摩纳哥大奖赛的赛道设在蒙特卡罗狭窄、多弯的街道上，在这里，观众能够比在一般赛车比赛中更近距离地观看赛车在赛道上飞驰。摩纳哥赛道也是赛车比赛中最为困难的赛道之一，整个比赛的 77 圈中不允许出现丝毫错误。正是出于这些原因，一般只有最好的车手才能赢得摩纳哥大奖赛。毋庸置疑，这是高手之间的较量。

摩纳哥的蒙特卡罗赛道有一个非常有趣的特点：赛道中有相当长一段是地下隧道。对车手来说，从光明进入到黑暗的环境，然后再次回到光亮的日光下，调整自己的眼睛来适应光线的变化是一件比较困难的事。车手从隧道中驶出，在通过赛道速度最快的路段时他们的视力是受到影响的。

阿根廷车手胡安·曼纽尔·范吉奥被称为“El Maestro”（西

TRADING FROM 全脑 YOUR GUT 交易

班牙语“大师”的意思)。许多人认为他是有史以来最伟大的赛车手:他曾5次获得一级方程式赛车(F1)总冠军,并将这一纪录保持了46年之久。他在一级方程式赛车场上取得的第一场胜利,就是在1950年的摩纳哥大奖赛上获得的。

在1950年摩纳哥大奖赛中,范吉奥获杆位发车,在第一圈之后保持领跑位置。当他从隧道中驶出进入明亮的阳光中时,范吉奥面对着前面的直道却突然刹车,而不是保持原速,并且向其他车手挥手示意危险。这使得他避免了一起连环相撞事故,事故就发生在被赛道旁护栏挡住的看不见的弯道位置。

在第一圈比赛中,他后面的车手尼诺·法里纳(Nino Farina)的赛车滑出了赛道,因为在减速弯道(较小的S形弯道)和被称为烟草店弯道(Tobacconist's corner)之间的一段赛道被飞溅起的海水打湿了。在那次连环相撞事故中共有8辆赛车被撞坏,也就是说在参赛的18辆车当中几乎有一半都撞坏了,幸运的是没有人受到重伤。

为什么范吉奥踩刹车呢?“我能察觉到观众的骚动不安,”他在回忆当时的场景时说,“他们并没有看着我领跑比赛,而是看向别的地方。”正如范吉奥所指出的这样,在比赛中观众一般都会关注领跑的赛车,期待着他的赛车从隧道中飞驰而出的轰鸣声。但当时的场景却不是这样,这一次观众没有面向他——通常当他高速驶过的时候,观众在他眼里都是明亮而模糊的影子,但这一次他看到的却是观众们模糊的后脑勺,因为观众全都转过去看发生事故的地方。他眼角的余光注意到了这个异常

的情况，这激起了他潜意识中的某种警觉，也就是他的右脑思维。

即使是以 1950 年当时 F1 比赛中赛车的速度，赛车手在比赛中也没有时间去做出谨慎而有意识的决定。“大师”范吉奥的直觉和灵敏的反应保证他完成比赛——又或者说保全了他的生命。

情绪与直觉

人们对右脑占支配地位的人有一个错误的印象，总是认为这些人把情绪作为制定决策的基础，认为这些人习惯于依赖更为原始本能的、低级的程序来制定决策。这种偏见来源于一个错误的观念，即认为右脑思维等同于情绪，并且因此比左脑思维缺乏理性。

“

直觉完全符合逻辑，它只是一种不同的逻辑，通过身体的感受和情感来表达，而不是通过清晰的理由。

”

胡安·范吉奥对自己的直觉没有偏见，他知道要相信直觉。

TRADING FROM 全脑 YOUR GUT 交易

如果你希望成为一名优秀的交易员，你也要学会相信自己的直觉。在本章中，我会证明直觉并不神秘，只不过是利用一条不同的途径来找到答案。乔治·索罗斯的背痛看起来似乎有点超自然的感觉，其实并不是，这只不过是身体的方式来表达直觉。直觉完全符合逻辑，它只是一种不同的逻辑，通过身体的感受和情感来表达，而不是通过清晰的理由。

想要把右脑中产生的情感和直觉区分开来常常是一件很困难的事。在英语中，“情感”可以表示两种意思：没有有意识的逻辑基础的直觉反应，以及更为原始纯粹的情绪反应。造成这种情况的一个原因是，情感和直觉都是由大脑中的同一个部位产生的。通常情况下，右脑逻辑处理的结果都是通过大脑的情感中心，也就是边缘系统，才能进入有意识的思考。

美国医生和神经科学家保罗·麦克莱恩（Paul MacLean）第一个在世界上提出人类大脑三位一体的理论，即认为大脑被分为三个独立的部分。他把第一部分称为“爬行动物复合区”（R-Complex），有时候也称为“爬行动物脑”（reptilian brain），它由脑干和小脑构成。爬行动物脑控制着人体的肌肉、平衡，以及呼吸、心跳等自主功能。它负责本能的求生行为，并对某些刺激做出直接反应。

麦克莱恩把第二部分称为“边缘系统”（limbic system），有时候还称为“古哺乳动物脑”（paleo-mammalian brain）。这部分大脑由围绕着脑干分布的许多较小的器官构成，包括杏仁核、下丘脑和海马。边缘系统主要负责情绪和情感。

相当多的证据表明，边缘系统在大脑的评价系统中占有最重要的地位，因为情绪和情感归根结底也是对价值的评价。动物，当然也包括人类，对有益于自己的事物都会抱有愉快、友善的情感，而对可能会伤害到自己的事物则会产生负面的感受或情感。香甜、无害的食物吃起来很好吃，而含有天然毒素的食物一般口味都很难吃。对味道的感觉为我们提供了一个与生俱来的对食物的评价机制。

边缘系统的评价机制还会以其他的方式表现出来。例如，海马受到损伤会导致记忆丧失。科学家们认为，这是由于大脑不能辨别整理出值得记忆的信息所造成的。如果大脑不能评价记忆的内容的话，就不能保存新的记忆。

第三部分是“新皮质”（neocortex，拉丁文），或者称为“新哺乳动物脑”（neomammalian，拉丁文）。这部分只存在于哺乳动物的大脑中。新皮质是一个薄层——包含六个独立的神经细胞层，包绕在大脑最外层。在许多小型的哺乳动物中，新皮质都是平坦的。但是在大型哺乳动物的大脑中，例如灵长类动物和人类，新皮质有很多的褶皱，这使得新皮质在有限的大脑容量里可以有更大的表面积。新皮质与大脑其他组成部分有着相同的基本构成。

与其他动物比起来，人类的大脑要远远大于它们的大脑。人类大脑重量占体重的比例要远大于其他所有种类的动物，超出的重量主要是来自于新皮质。新皮质是大脑中主管高阶思维的部分，人类比其他动物更聪明的主要原因也在于此。

因为新皮质是人类智慧的来源，就很有必要指出左脑和右脑都是新皮质的一部分。从本质上说，两个半脑都是兼具智慧和逻辑的。

自上而下还是自下而上

尽管如此，当右脑进行思考的时候，还是很容易混淆基于情绪的情感和基于思考的情感。发生这种情况的主要原因是左脑思维是自上而下和线性的，而右脑思维是自下而上和并行的。

自上而下的思维需要思维之间存在有意识的连接，注意力的方向沿着连续的想法向下进行。这个过程以有序、线性的方式进行，把各个较小的部分在有目的的树形逻辑结构中连接起来。我们的注意力控制着这个过程，所以我们的思维得到控制，并在我们认为“符合逻辑”的进程中发展。

“ 自下而上的思维……看起来很神奇，只不过是
因为右脑所得出的结论都是完整的，而且
看起来没有什么支持这些结论的证据。 ”

自下而上的思维则不需要思维之间存在有意识的连接，事

实上，它丝毫不需要我们的特别注意。因此，自下而上的思维经常看起来像是一个神奇或者超自然的现象，但其实并不是这样。它跟线性的自上而下的思维是同样理性的。它看起来很神奇，只不过是右脑所得出的结论都是完整的，而且看起来没有什么支持这些结论的证据。然而，证据是确实存在的，只不过是掩盖起来了，因为右脑处理信息的方式与左脑不同——右脑采用的是自下而上的方法，而不是左脑的自上而下的方法。

在最近几十年里，科学家们运用了很多新技术来研究新皮质中的脑细胞，帮助人类更好地理解大脑的功能。科学家们已经发现大脑中哪些区域是进行高级思维的，哪些区域负责视觉和听觉功能；他们基本上把整个大脑按照功能的不同划分了区域。这些研究中也得出了一个令人惊讶的结果：大脑各种各样的功能区域在新皮质上的结构几乎没有区别。如果你单独查看右脑的一小部分，你很难确定它到底属于哪一个半脑。除了科学家之外，一般人都很难确认某一部分大脑在整个新皮质中的准确位置。

这说明了左脑和右脑不存在结构上的差异。神经科学家还发现，在整个新皮质中，不管检查哪个区域，六层神经细胞之间相互联系的方式都是一样的。因此，左脑和右脑采用的逻辑程序肯定应该是相似，而非不同的。

两个半脑及神经网络的共同之处就是，发现模式和信息分类，而区别在于分类的先后次序和原因。设想一下下面两个不

同的休闲活动：把一套大型的乐高玩具组装成一辆跑车；完成一套复杂的拼图游戏。

当组装乐高玩具的时候，一般是自上而下的过程。首先，你环顾手中可用的部件，确定你要利用这些部件组装的跑车的整体复杂程度。然后你根据手中部件的颜色和形状来决定哪一个部件适合作为跑车的哪一部分。接下来，你可能会首先尝试组装跑车最困难的部分——或许是车轮或者汽车的主体，然后才是汽车的外壳和装饰性部件。在这个过程中的每一步，你都知道你在组装的是哪个部分，以及为什么要组装这个部分。当你把所有的部分全部组装起来，汽车的组装成型过程具有清晰明确的各个阶段。这就是一个自上而下的程序和思维的例子。

我们来对比一下自下而上的方法，也就是拼图游戏。在拼图游戏中，最重要的方面是找出哪些拼片能拼在一起。首先你对拼片进行大概地分类，然后你按照不同的颜色和形状把拼片分开。你找出拼图的边缘和角落，然后根据其颜色和形状来找出合适与其拼在一起的拼片。在找到能与一个角落拼在一起的拼片后，你继续寻找能与你刚找到的那块拼片拼在一起的拼片，继续这个过程直到你不能找到合适的拼片。然后你开始在新的角落重复这一过程，直到你建立起拼图的完整框架。

在框架建立之后，余下的就是最轻松的工作了。在

大多数拼图游戏中，你知道所拼装的图案是什么样子的，所以可以根据图案来找到哪里更容易拼装。可能是图案中的一些线条，或者仅仅在图案一小部分中出现的某种颜色。有些拼图玩家喜欢在玩拼图的时候不去看盒子上的图案，因为他们喜欢挑战更为困难的任务。这些高级的拼图玩家代表了自下而上方式的拼图玩家的最高水平。

在拼图的每一部分，你都会遇到很难找到合适的拼片的情况。通常，这会发生在你所要寻找的拼片的形状和颜色都很普通的时候。如果你碰到这种情况，你一般会注意力转移到拼图的其他部分，也就是容易寻找合适拼片的部分。随着拼图的组装进行下去，没有找到合适拼片的地方越来越少，这样为某一个点找到合适的拼片就更加容易了。这也就是为什么拼图的节奏刚开始时很快，当进行到更加困难的部分时速度会变慢，而在结尾时还会有一个最后的加速，所有的拼片都迅速地集合起来组成一幅完整的图案。

组装乐高跑车和拼装拼图之间的重要差异是，在组装跑车时，你集中精力于如何把每个部分恰当地放到整体结构中，以及各个部分是否符合更高层次的标准。你明确地知道正在组装跑车的每个部分与整体是否搭配。

在拼图游戏中所运用的是自下而上的方法。在拼装过程中重要的并不是每一个拼片与你正在拼装的整体图案是否搭

TRADING FROM 全脑 YOUR GUT 交易

配，而是每个拼片与其他拼片的联系以及所有拼片之间的潜在联系。在组装乐高跑车的时候，你是从脑海中跑车的景象开始的；在拼装拼图的时候，你是从拼装看起来最为匹配的拼片开始的。

右脑自下而上的思维有时候集合在一起会产生灵光一闪，比如在拼图游戏的最后阶段，当所有的拼片都聚在一起的时候。这种灵光一闪常常看起来像是不知从何而来的感觉或者直觉，因为我们的左脑不能理解拼片是如何通过自下而上的方式拼装在一起的。

直觉和时间压力

我相信大多数左脑占支配地位的人都很难去信任他们的直觉。在这些人身上，左脑掌握着控制地位，并且需要对直觉的解释。如果右脑不能提供对于直觉的解释，就不能使左脑信服。同样，如果直觉以感觉、感应或身体感受的形式出现，左脑占支配地位的人也很难相信这些直觉。缺乏对直觉的信任将会对你提高自己的交易能力造成巨大的障碍。

然而，即使是对左脑的支配达到最高水平的人，有时候也会是右脑来主管。根据利兹大学商学院组织战略、学习和变革中心的杰拉德·霍奇金森（Gerard Hodgkinson）教授所说：“人

们通常在高度的时间压力、信息过度或者危急的情况下，才会体验到真正的直觉，因为在这些情况下很难或者根本不可能有意识地对形势进行分析。”

这里有另外一个 F1 车手的案例，他也是在比赛中直觉地刹车，与范吉奥的情形极为类似，霍奇金森教授解释说：

赛车手无法解释自己为什么应该刹车，但要停下来的紧迫感远远超过了赢得比赛的欲望。比赛后，心理学家对车手进行了法医学鉴定分析，给他播放比赛的录像，让他在精神上再次体验当时的情况。事后这位车手认识到是因为本该向他欢呼的人群并没有看他奔向弯道，而是静静地、一动不动地看着别的方向。这就是隐舍的信号。他并没有主动去分析，但他就是知道有什么事不对劲，然后及时停下来。

有趣的是，虽然紧迫感如此强烈迫使他紧急刹车，但是他和范吉奥一样，都没有意识到产生刹车紧迫感的思维过程。尽管要停下来的冲动只是来自于右脑发出的自下而上的警告，但是与有意识的左脑思维相互的作用的结果还是车手所感觉到的紧迫感。这个紧迫感并没有通过一个有意识的程序传递给他，比如说他注意到观众，然后开始在心里想：“多奇怪啊，他们都转过身而不是看向这里。”然后接着想：“那边肯定是出事故了。”——这样需要的时间就太长了。

事实上，在当时情况下右脑立即发出危险的信号，越过了

TRADING FROM 全脑 YOUR GUT 交易

左脑，直接向他的边缘系统发送了一个信号，在边缘系统中产生了紧迫感——一种强烈的感觉，然后与他大脑中控制踩刹车的区域直接相互作用，促使他紧急刹车。采取行动之前，他没有时间再让左脑按照逻辑一步一步进行下去。身体必须马上做出反应，而右脑有足够的信息来促使越过正常的程序。它也正是这样做的。只有在回想当时场景的时候，赛车手才能确定右脑发出了什么警告。

假如这位车手是第一次参加赛车比赛，或者是他的第一次重要赛事，他的右脑可能就不会有足够的信息来比较观众的行为。所以说，他就不会留意到观众盯着赛道的不平常之处。经验的缺乏很可能会给他带来一起严重的事故。

这就是交易员一定要训练自己的直觉的原因之一。如果你没有足够的原始经验或者没有给你的右脑提供充足的交易案例，你就不能准确、迅速地识别出经验丰富的交易员能轻松看到的形态。如果右脑的直觉不能给你任何的警报，你遭遇到难题的可能性就越大，你也会更可能错过经验丰富的交易员不用思考就能看到的机会。

**“ 当信息量过大或者时间过少，从而不可能
做出有意识的分析时，就应该发挥直觉的作用。 ”**

要记住霍奇金森教授所说的，当很难或者根本不可能有意

05 激发右脑直觉的力量

识地对形势进行分析时，人们才会体验到真正的直觉。你在高度的时间压力下是没有时间去做有意识的分析的。面临大量信息的涌来，对所有信息进行有意识的分析也是不可能的。所以，当信息量过大或者时间过少，从而不可能做出有意识的分析时，就应该发挥直觉的作用。

同理，如果市场开始迅速上涨，你是没有太多时间去做交易决策的。即便在市场崩溃中或者在一场始料未及的重大市场事件后，你可能也不会有足够的时间去完善地分析该做什么以及为什么该这么做。在面临这些情况时，如果你已经训练好了你的直觉，你就可以相信它。直觉可以帮助你避免迫在眉睫的危机。

在赛车手紧急刹车的案例中，一系列事件的发生都是因为右脑提示有些事情不正常。由于赛车手没有足够的时间去有意识地分析到底发生了什么情况，右脑就绕过左脑的有意识思维而引起快速反应，直接到达边缘系统中负责情绪的区域，发出有些事情不正常且立即刹车是最好选择的强烈“感觉”信号。

边缘系统的分级和偏好

从经过适当训练的右脑中发出的信号往往是以感觉的方式

TRADING FROM 全脑 YOUR GUT 交易

出现的。边缘系统负责控制这些感觉，这也是其评价和偏好机制的一部分。你更喜欢什么路线？你想吃哪种食品？哪种颜色能使你感到高兴？什么味道能使你产生美好的想象？同样的偏好和分级系统也常常用来对你右脑思维的偏好进行分级。右脑思维发生在有意识思维之外。

有些时候，你无法解释地受到某些事物或某些人的吸引。或者你也可能会发现对某些物体、气味或某些人抱有强烈的反感，但是却说不出明确的原因。你可能会对某个人或者某个特定的地方有“好的感觉”或者“不好的感觉”。在其余情况下，右脑的工作则是直接与你的有意识思维相连接，通常是把你的注意力转移到你的感官刚刚看到或者听到的想法或者物体上。右脑能够很好地完成这个活动，它会观察和注意。自下而上的思维常常会形成一些意见——完全组合起来的很多想法。这些想法的特点是在各种现象中具有因果关系和联想关系。

某个特定的现象往往预示着另一个现象。比如说，你可能会注意到当树木开始发芽的时候就说明春雨即将来临；你可能还会注意到有个同事每周五早上总是会上班迟到，而每周四的晚上在他的公寓里总是有扑克比赛。你发现了两个现象之间可能存在的因果联系。

在做交易的时候，你可能会观察到一些情况并且提醒自己：“这似乎有点奇怪，看起来当一只股票出现直线上涨的时候，往往在最高点的旁边就会有跳空低开。”这些有意识的观察很容易

掌握，它们能与线性的左脑思维紧密地结合起来。

对于左脑占支配地位并且总是为他们的想法和行为寻找解释的人来说，从我们意识之外的直觉得到的感觉更加难以掌握，他们常常需要把有意识思维整理清楚然后才能做出决策。

与此形成鲜明对比的是，那些顶级的运动员总会根据他们的直觉和潜意识来采取行动，而不是做出有意识的决策后再去行动。体育赛场上各种传奇人物经常会谈到自己所遇到的“顺其自然”的时刻或者所谓的“最佳状态”。在那些状态下，时间的流动好像都慢了下来，而他们在比赛中显得游刃有余。能够找到“顺其自然”这种感觉的天才运动员往往都是训练了很多年，所以他们的运动技能训练中心和神经系统已经知道如何去该做的事情来发挥最佳状态。

“

有意识地制定决策始终会阻碍交易员发挥
最佳状态。

”

有意识地制定决策始终会阻碍交易员发挥最佳状态。不过，如果运动员愿意把对身体的控制权交给自己的右脑的话，从多年的训练中获得的技能就会更好地发挥出来。运动员经过了严格训练并且频繁地参加比赛，右脑早已经知道该做什么。有意

TRADING FROM 全脑 YOUR GUT 交易

识地制定决策不是不可或缺的，它只会拖累时间。

在比赛中，胡安·范吉奥把驾驶赛车交给了自己的直觉。除了1950年摩纳哥大奖赛，范吉奥还在其他三场比赛中精彩地避免了撞车，其中两场比赛他最后还获得了冠军。他能够根据其他赛车手的细微动作来推断出他们的意图和技术水平，他在其他赛车手还没遇到麻烦之前就知道他们什么时候会遇到麻烦。这帮助他避免了其他事故，因为他能够预料出这些事故并且不经过思考就能对事故做出迅速反应。

1953年意大利大奖赛在蒙扎（Monza）赛道举行，比赛在最后一圈的时候，阿尔贝托·阿斯卡里（Alberto Ascari）、尼诺·法里纳（Nino Farina）和范吉奥依次排在第一到第三的位置。前面的两辆赛车都在努力超过对方，都被迫离开行驶路线。结果前面的两辆赛车发生了碰撞，而紧紧跟随在后面的范吉奥轻松地超过他们取得了第一的位置，并一直保持到获得比赛的胜利。

在1955年的勒芒（Le Mans）赛道上发生了赛车史上最著名的惨剧。一辆捷豹车队的赛车刹车准备进站，当时捷豹赛车采用的新式碟式刹车技术的刹车速度要远超过在它后面的兰斯·麦克琳（Lance Macklin）驾驶的奥斯汀-希利（Austin Healy）赛车所采用的传统鼓式刹车技术。兰斯·麦克琳驾驶着奥斯汀-希利在慌乱之中向旁边躲闪。结果驾驶着梅赛德斯赛车的皮埃尔·里维夫

(Pierre Levegh) 从后面撞上了兰斯·麦克琳驾驶的正在减速的奥斯汀-希利。皮埃尔·里维夫的赛车发生解体，然后飞向赛道旁的观众，造成 80 多人死亡。范吉奥的赛车紧跟着里维夫，但是他躲过了捷豹赛车和碰撞事故，继续安全地进行比赛。

在 1957 年摩纳哥大奖赛中跑到第二圈的时候，领跑的斯特林·摩斯 (Stirling Moss) 撞上了赛道护栏。紧跟在他后面的是麦克·霍索恩 (Mike Hawthorn)、皮特·科林斯 (Peter Collins) 和范吉奥。麦克·霍索恩和皮特·科林斯一个接一个地撞上了斯特林·摩斯的赛车，而范吉奥则避开了前面三辆相撞的赛车。范吉奥又一次保证了能够继续比赛并赢得了比赛的胜利，最终还获得了当年 F1 比赛的总冠军。

有些人可能会觉得范吉奥躲避撞车的神奇表现要归功于他出色的反应能力，但是实际上范吉奥的年龄要比一般车手大很多。他在 38 岁的时候才开始参加 F1 比赛，1957 年参加摩纳哥大奖赛的时候他已经 45 岁了。范吉奥拥有的并不是出色的反应能力，而是出色的本能和直觉。

在做世界级交易的时候可以运用同样的道理。优秀的交易员通过训练和学习来培养他们的右脑，这样他们也能拥有出色的本能和直觉。由于他们对直觉的感觉有丰富的经验，所以他们知道可以信任自己的直觉。当危机降临或者机会闪

TRADING FROM 全脑
YOUR GUT 交易

现、及需要做出决定性的行动时，这就使他们确立了明显的优势。

在下一章中，我将向你讲解如何通过适当的训练，来开发你的直觉并提高你的交易水平，使你也可以成为一名优秀的交易员。

TRADING FROM YOUR GUT

06

波段交易，全脑交易最适合的类型

直觉和概念构成了我们所有知识的要素。所以说，只有概念而没有与之相应的直觉，或者只有直觉而没有与之相应的概念，都不能给我们带来知识。

康德

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

当我刚开始做交易的时候，理查德·丹尼斯用他精心研究出的方法训练我。在用一个较小的练习账户做交易仅仅一个月之后，他就把一个200万美元的交易账户交给我管理。我真的是非常幸运。

大多数读者不会有我这样的好运气，你只能靠自己来训练自己的能力。

在训练的过程中，千万不要忽略你的左脑。如果你想同时运用直觉和理智来做交易的话，就要选择适合全脑思维的交易策略。那些试图忽视自己直觉的理智系统型交易员，会失去可能的巨大获利机会；而对那些试图绕过甚至无视自己理智的自由决定型交易员来说，他们没有给自己的交易提供坚实的理智基础，他们忽视了这一点，同样也会失去巨大的获利机会。

“ 所有的交易方法都应当建立在一个坚实、
理智的框架之上。 ”

所有的交易方法都应当建立在一个坚实、理智的框架之上。针对在接下来几章中都会出现的一个交易方法，在本章中我将详细讲解其基础。我喜欢从最基本的方面开始，比如方法的基本原理，然后在此之上一步步建立起我的策略。建立一个基本原理的第一步就是选择一个适合你的交易方法。

一步接一步

在 2001 年重新开始做交易的时候，我在网上建立了一个交易论坛网站。交易员以及希望成为交易员的人都可以在这个网站上提出自己的问题，请有经验的交易员回答。许多问题是直接提给我的，有些问题还是针对我们海龟所使用的方法，这些是很容易回答的问题。有些交易员希望能够模仿我们的成功，他们的问题会更难，因为他们希望成为长期趋势的跟随者。

我必须告诉他们真相：对大多数人来说，跟随长期趋势并不是一个切实可行的交易方法，这是因为：

- 要想有较大的机会、获得较好的收益，就要有必

需的资金，而大多数人没有。

- 使用我们曾使用过的方法，你也不能像我当时作为海龟一样获得年均 100% 的回报。
- 使用长期趋势跟随的方法做交易需要能承受得住市场的大幅下调，大多数人并没有合格的心理素质。

根据一个系统来做交易，这样你就可以应用全脑思维，这个想法就会有结果。你需要找到一个能使你的全脑思维和心理结构和谐一致的方法。对大多数人而言，传统的海龟方法是行不通的。

那么，如果趋势跟随并不适合大多数人，哪种交易适合呢？

是波段交易，交易要经过几天或者几周？还是日间交易，交易要经过几分钟或者几小时？幸运的是，大多数交易员都能很容易地做出决定，利用排除法就会得到唯一可行的选择——波段交易。

日间交易要求你把一整天的时间完全用于做交易。很多交易员都有自己的全职工作，用一个小账户来做交易只是副业，所以对他们来说日间交易并不是理想的选择。大多数交易员都需要一个不会占用他们所有时间的方法，他们可以在工作中抽出时间来做交易，直到他们的交易技巧磨炼成熟，并且他们的账户大小也足以支撑他们以交易作为谋生手段。

日间交易还要求快速的判断和制定决策的技能，但是很多交易员并不具备这些技能。专业的日间交易员常常是一年中每一天都在做交易，甚至十年如一日。与他们相比，大多数交易

TRADING FROM 全脑 YOUR GUT 交易

员很难足够迅速地做出反应。有很多人喜欢日间交易的快速，但我不喜欢。就我个人来说，日间交易需要注意力高度集中，可是这样我就没有时间去满足自己的其他兴趣了。

出于这些原因，波段交易才是对大多数交易员来说最为可行的选择。你可以用较小的账户来做交易，不会占用你所有的时间，也不需要闪电般的反应速度。波段交易也更适合我的生活方式。你可以做一会儿交易，然后去做别的事情。因为交易过程一般只是几天，你能更容易地开始和停止交易。在交易日中，通常情况下你只需要等待市场发出做交易的信号，这样你就可以做些其他事情。我有很多兴趣爱好，所以这种方式非常适合我。

波段交易也是一种能够从全脑交易方式中获益的交易类型。比起只用一部分思维，如果运用你的直觉，就能发现更多机会。理智和直觉都会对波段交易有所帮助。

机会的来源

如果你想成为能够在市场中可靠、稳定地赚钱的少数交易员之一，就要找到能发挥你最大优势的策略。要建立这样的策略，要把我们在第4章中学到的基本要素以独特的方式结合起来，以达到目标。在本章中，我将把这些基本结构组合成一个能使左脑和右脑都能发挥出最大能力的策略。

在这个交易方法中我的基本原理来自于基本要素。首先，

记住人类的心理是所有成功交易的基础。市场是由许许多多互相作用的人类组成的，每个人都有自己的活动安排。即使是他们使用计算机网络和程序来做交易的时候，每一笔交易的背后也都有一个交易员在用一套独特的算法来操作电脑进行交易。要跑赢市场，你首先要明白其他交易员的动机，以及隐藏在走势和交易时机背后的推动力。然后，你要寻找整体市场参与者对市场产生定价偏差，也就是市场并未反映“正确”价格的时机。

有很多人尤其是经济学家喜欢说，市场总是在反映“正确的”价格。这是有效市场假说的结论之一，市场反映了所有已知的信息，所以会对新信息做出迅速的反应。因此这些经济学家也认为，在市场中通过做交易来持续、稳定地赚钱是不可能的，因为市场已经反映了所有的信息。他们把交易员取得的所有成功都归因于随机事件——所谓幸运的猴子定理。

优秀的交易员都知道人类并不是完全理性的。我们都有情感，有时候会恐惧，有时候过于自信，这些都会引发认知偏见。由于这些原因，有时候我们会反应过度或者反应不足。所以，价格并不总是“正确的”。

从市场中可靠地赚钱方法是找到重复出现的心理上的市场现象，这个现象就是对市场参与者来说，市场价格似乎已经表现出了过度反应或者反应不足，然后根据这个反应来做交易；或者根据以前的市场行为预期会发生的过度反应或者反应不足。不管是过度反应还是反应不足，你都能通过预测该反应或者做

TRADING FROM 全脑 YOUR GUT 交易

出反馈来从中赚钱。预测市场价格是非常困难的，预测人类反馈对市场价格的作用则简单的多。但最简单的还是发现已经发生了什么情况，并且对目前市场情况做出反应。

如果市场出现反应过度，你可以通过预期市场将回归“正确的”价格来从中赚钱；当市场出现反应不足时也是同样的。但在上述的每种情况中，“正确”的含义是不同的。在对价格上涨反应不足的情况下，“正确的”价格会高于市场价，你可以市价买进然后预期最终会回归“正确的”价格；当对价格上涨反应过度的时候，“正确的”价格会低于市场价，所以你可以在市价卖出，然后预期价格最终回归到“正确的”价格。

市场，涌现系统

举个例子，市场对大多数股票做出的反应都是成千上万的交易员和投资者行为的总和。这些行为聚集在一起往往会显示出可重复的稳定性，但如果你仔细审视每个独立个体的行为却很难发现这种稳定性。在自然界中也存在这种情况，互相影响的个体行为会涌现出更加复杂的行为。作为一种现象来研究，它被称为涌现系统。

涌现系统的两个常见例子就是鱼群和鸟群。在这两个例子中，许多个体行为与群体协调一致，这样看起来好像整个鱼群或者鸟群都在由同一个想法所指引。研究涌现系统的科学家使用简

单的计算机算法来模拟类似的行为，结果表明，个体之间简单的规则往往就足以在群体水平上形成看起来很复杂的行为。

在计算机模拟中，假定鱼群中的每一条鱼都把离自己最近的所有鱼游动的中间方向确定为自己的方向，这样就能非常逼真地模拟出真实鱼群的行为。通过让自己的方向平行于身边所有同伴的中间方向，鱼就能结成鱼群。这是一个经典的涌现行为的例子，而鱼群的组成也是涌现系统的经典案例。

“ 市场中涌现行为重复出现的天然本性正是
获得利润的潜在来源。 ”

涌现行为在市场中很大程度上是同样的情况。当分开考虑时，每个单独的交易员和投资者都是表现出相对简单、易于理解的行为。但是市场的运行却是一个独立的整体，市场中涌现行为重复出现的天然本性正是获得利润的潜在来源。正是因为这个原因，要学习在市场中有效地进行交易就要求必须理解涌现行为以及推动这种行为的动力。

在第4章中我们讲到了最重要的涌现行为：周期、市场惯性和动量，以及狂热和绝望。运用好这几条基本要素的知识就可以让你赚钱。

有一个策略是运用这些要素来找到利用左脑的智慧和右脑的直觉的适当方法——反弹波段法。在具体讲解这个方法之前，我要讲一下所有波段交易策略中的重要组成部分。

波段交易的入场点

波段交易的关键是找到日价格走势图的周期转换，也就是买方焦虑占支配地位的阶段和卖方焦虑占支配地位的阶段的转化点。周期转换本身还不足以促成很好的交易，因为并不是每个周期都会带来很好的交易机会。

“ 在交易员中最常见到的一个错误就是倾向于去做所有可能的交易。 ”

在交易员中最常见到的一个错误就是倾向于去做所有可能的交易。有些交易员认为如果他们做大量的交易，他们就能赚很多钱。他们相信做更多的交易就等同于赚更多的钱。

这种观念的问题在于交易所处的环境并不是完全相同的，并不是所有的市场环境都适用所有的交易风格。你要有耐心并能发现市场什么时候适合你的交易能力。市场发生大崩溃之后的那段时期可能并不是做交易的好时候；有时候冷眼旁观，等

待市场波动稍微平稳之后才是更好的交易机会；而有时候你需要等待波动恢复正常。

好的波段交易就像在海边冲浪一样。冲浪手会让大多数波浪从身边经过，等待着形成良好的大波浪。他们计算着时间，使自己能够在海浪形成的时候恰好抓住时机。如果他们动作太早，波浪就会砸到他们头上，如果他们动作太晚，波浪就会从他们身边经过。在交易中也是同样的道理，并不是在每个可能的市场周期中都要去做交易，正如不是每个波浪都适合抓住一样。在我建立一个波段交易方法的时候，我寻找的是发现最好的市场波动和交易时机的方法。

没有什么事是一成不变的，但当整体市场是正确的时候，你就更有可能获得你所期望的交易结果。这才是做交易的时机。优秀的交易员学会了建立评判标准来准确地检验什么时候获利概率更大，包括下面这些标准。

- 市场环境：股市到底是要上涨、横盘调整，还是下跌呢？市场会产生震荡还是会平稳运行？
- 入场点：标志交易时机成熟的条件。这经常是几个短期和中期因素的结合。
- 诱发事件：标志应该进行交易的具体事件。
- 离场事件：标志着应该结束交易的具体事件。

反弹波段法

如果你要你的理智相信一个交易方法，你就要在一个很好的前提下建立这个方法。你的理智希望你把交易策略建立在从理智上看起来很好的原则上。如果你不能把这些原则有意识地结合在一起，并且与直觉分离开，那么你在制定决策的时候就会把理智抛在一边。没有左脑一起发挥作用，你就不能对做出的决策非常自信。要知道在交易中，你希望能同时利用右脑的直觉和左脑的理智。

反弹波段法的前提是，市场在从明确的支撑位或者阻力位反弹之后，在几个交易日内会向一个趋势运行。因此，这个独特的反弹波段法非常适合于区间市场，也适合在大牛市或者大熊市中跟随着主要趋势来做交易。

运用全脑思维做交易应该从对理想的交易模型有清晰的认识开始。左脑的工作是建立理想化模型——也就是确定“完美的”交易看起来应该是什么样子的理想化景象；然后右脑的工作是找到与理想中的景象最为相像的例子。为了让你了解这个过程是如何运作的，我会从一个反弹波段法的模型开始讲解，展示过一个与模型最为相近的例子之后，我会讨论某些模型与理想情况不符合的原因，以及为什么这些区别无关紧要。

图 6—1 中展示的就是理想状态的反弹波段交易模型。

波段交易，全脑交易最适合的举型

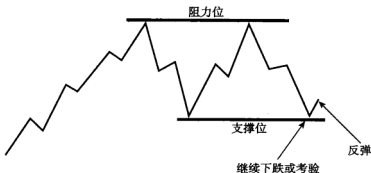


图 6—1 理想状态的反弹波段交易

这个模型表示的是在上涨市场中所做的反弹波段买入交易。最简单的想法是当支撑位和阻力位之间的距离远大于入市的风险时，就在支撑位刚刚反弹的时候买入。

这个方法的重要组成部分有下面几点:

1. 市场应该有清楚的阻力位和支撑位，并且两者都由走势图至少一个可见的参照点所定义。每个关键点都应该能清晰地与它之前和之后的交易日区分开。
2. 在支撑位和阻力位之间要有足够显著的价格差。
3. 市场应该向下考验支撑位。这可能会使股价突破支撑位继续下跌，或者下降到支撑位附近来考验支撑位。
4. 在支撑位市场应该有清晰的反弹走向。
5. 应该在预期市场周期从连续下跌转向连续上涨的

TRADING FROM 全脑 YOUR GUT 交易

时候做交易。

6. 做交易的时候要考虑到整体市场周期的情况。

让我们一起来思考一下如何将理想化模型运用到现实世界中。回忆一下在第4章中我们讲解阻力位和支撑位时所用的思科公司的走势图。在图6—2中，注意观察一名交易员是如何运用支撑线来预见到股票会在17.80美元的支撑位反弹后上涨的。

注意一下，在离开价格走势图中的“支撑位”之后，股票价格上涨到了19.40美元，也就是从“支撑位”到20美元处“阻力位”的中间偏上，并没有理想化情况中那么高。在理想的情况下，价格会上涨到20美元的阻力位附近。这个交易并不是典型案例，在现实情况中很少会出现理想的情况。尽管如此，上涨到19.40美元也已经十分显著，足以用来作为我们的案例，因为不管是在水平方向还是垂直方向都与低位的支撑位分离开来，使“支撑位”成为明显的关键点，并且更加可能形成支撑线。

这表明在支撑点后存在上涨的条件。支撑点应该是其他交易员也能注意到的环节。它必须发挥心理上的作用，也就是当股价再次逼近这个价格水平的时候会产生买入压力。在走势图中，显著上涨之后的一个低位就能够起到这个作用。如果定义支撑位的价格水平在日价格走势图上非常明显的话，交易员会认为价格在支撑位可能会上涨。这个价格点必须要非常清楚。这就是需要在水平方向（时间）和垂直方向（价格）上都分离开来的原因所在。

06 波段交易，全脑交易最适合的类型



图 6—2 反弹波段

所以说，上涨到 19.40 美元是反弹波段法入场点的开始，因为走势图中在 17.80 美元到 19.30 美元范围之间的反弹形成了一个枢轴点，如果价格再次下降，这个点将成为支撑点。价格上涨持续了数个交易日，之后的两个交易日出现下跌。

价格的第二次下跌回到了走势图中标记为“突破点”的位置，这样就产生了反弹的第二个条件：价格突破支撑位或者下跌到很接近支撑位的位置。在这个例子中，价格突破了支撑位，所以我们就有了一个突破点而不仅仅是考验一下支撑位。在其他条件完全相同的情况下，突破要好于没有低于支撑线的反弹：所有把止损点设定为略微低于支撑线的交易员现在都已经退出市场，因为已经达到了止损点。在达到止损点之后股价上涨比

TRADING FROM 全脑 YOUR GUT 交易

起没有到达止损点的股价上涨要略为有力。

然后在走势图中“反弹”处，我们就获得了做交易的触发器：价格突破前一个交易日的最高价。如果衡量一下这个价格在支撑位和阻力位之间的距离，你会发现价格会处在显著高于支撑线的位置。当你有了“突破点”，你也知道高价点，你就可以以恰好高于这个高价的价格下单买进股票。如果下单成功，你就知道你完成了一个符合反弹波段交易法的标准交易。

在这个案例中，我认为突破了前一个交易日的高点是在支撑线上方的显著上涨。一个快速衡量这个上涨的办法就是注视走势图。喜欢更为具体的行动准则的交易员会选择在达到一定的比例时才开始行动。随着时间的推移，你也能够发现价格走势中隐藏的规律。

例如，由于支撑位在 17.80 美元，阻力位是 20 美元，两者之间的差距是 2.20 美元。所以当价格在超过 17.80 美元 22 美分，达到 18.02 美元的时候，也就超过了支撑位达到其与阻力位差距的 10%。根据我对“显著价格反弹”或者明确定义要超过 10% 的关注，当价格在 5 月 26 日突破前一个交易日的高点时，就触发了反弹波段交易法的交易。

要注意这些交易是如何遵守思科公司股票交易的自然周期的。最初支撑线被设置在下降周期的底部。其后几个交易日，

价格上涨到了 19.30 美元的高点。随后市场周期逆转，连续三个交易日价格下跌。在 26 日的交易代表着一个可能的上涨周期的第一个交易日。这就增加了交易成功的可能性。

在图 6—3 中，我在思科公司股价走势图的下面加上了一部分当时标准普尔 500 股票价格指数的走势图，从中你可以看出整体市场周期与思科公司股票的市场周期恰好能非常好地吻合。大多数股票都与整体市场的表现高度一致。所以说，在建立头寸之前，你要确定你打算交易的这只股票的周期是与整体市场周期是否一致。

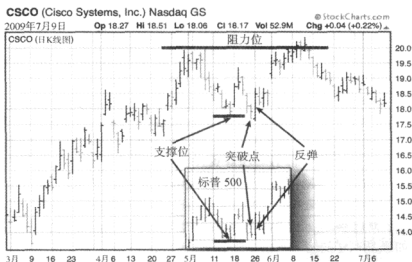


图 6—3 整体市场的同步

还有一点需要注意的是，标准普尔 500 指数中的支撑位如何

TRADING FROM 全脑 YOUR GUT 交易

给标准普尔 500 指数提供了反弹的平台，这说明波段交易更加可能获得成功。整体市场周期已经结束了下跌趋势并开始上涨，而思科公司股票的周期也已经下跌数个交易日并刚刚开始上涨。不管是整体市场还是个别股票，上涨周期都很巧合地在从支撑位反弹之后出现了。这四个事件的汇合表明了反弹波段法交易的完美时机。

虽然这是一个非常好的反弹波段法的人场点，但是在这个交易中交易员的心情并不轻松。在 26 日以 18.15 美元左右的价格建仓后，价格大幅上涨，但之后的三个交易日中却在 18.10 美元到 18.70 美元的范围内波动，最后才在 6 月 1 日暴涨到 19.70 美元。在大涨之前的这三个交易日对很多交易员来说是非常艰难的，亲眼目睹大量利润化为泡影，然后利润又回来，然后再次消失，可想而知，交易员的心情简直是备受折磨。

和许多波段交易一样，反弹波段交易的离场设置也相对比较狭窄。你应该把止损点设定在稍微低于目前突破点的低位位置。举个例子，在 26 日交易的止损点应该是低于当天的低位 17.61 美元，大约在 17.50 美元左右。如果交易形式不好的话，这个止损点就能让你全身而退。

在交易向阻力线运行过半的时候，你应该已经获利颇丰。如果是这样的话，当价格略有下跌的时候你就应该离场。有一个简单的方法，就是把前一个交易日的低点设定为离场点，如果股票价格下跌到离场点的时候你就应该离场。如果市场持续向一个趋势发展，这个方法就能够使你继续跟随市场；而如果

发生重大转折事件，也能使你迅速地离场。把这个规则运用到思科公司股票的例子中，你会在 6 月 3 日以略低于 19.41 美元的价格离场，这样你就冒着损失 55~60 美分的风险赚到了大约 1.25 美元。

现在我把这个方法分解为四个组成部分，这样我就能具体地描述在按照这个方法所做的交易中，左脑的理智和右脑的直觉所发挥的作用。

■ 市场环境 ■

这个方法在很多类型的市场中都非常有效。不管怎样，在区间市场中可以做空或者做多。在上涨的市场中，你只能做多；在下跌的市场中，你只能做空。

根据我的经验，最简单同时也是最有效的判断市场类型的方法是打开股票在六个月内的每日走势图。如果股票价格是下跌趋势，那么你正处于熊市中；如果价格是上涨的趋势，那么你正处于牛市中。在做判断的时候要有非常明确的定义才能抑制住左脑。看一眼走势图然后立刻做出判断：上涨、下跌，或者是横向盘整。如果答案是上涨，那么你只能做多，如果答案是下跌，你只能做空，而如果答案是横向盘整，做多做空都可以。

这个因素适用于整体市场和个别股票。如果整体市场是下跌的，就不要在支撑位买进，不管一只股票的表现如何；如果

TRADING FROM 全脑 YOUR GUT 交易

整体市场拖累个别股票下跌的话，这种交易极有可能会失败；如果整体市场上涨，就不要在阻力位卖空，原因也是同样的道理。

■ 入场点 ■

交易的入场点是被明确建立起来的支撑线和阻力线，在这两者之间有着显著的价格差距。最简单的确定方法还是要通过你的眼睛，用右脑来做形态对比。看着一个走势图然后确定一只股票是否有明确的支撑位和阻力位。如果没有，那就看下一只股票；如果有的话就要看一下支撑线和阻力线之间的价差。一只股票如果要反弹的话，它就需要一定的运行空间。这是一个你必须要学会的主观判断。

我希望的情况是，可能获得的利润是入场风险的2~4倍。在你下单之前你应该清楚入场的风险，因为你已经知道入场的价格以及突破点或者对支撑位的考验的最低价。如果入场点到阻力线的距离没有达到入场风险的2倍以上，千万不要下单。

你将能够训练你的右脑来快速地处理信息，以满足分析入场的评判标准的需要，使你能够迅速判断一只股票是否适合使用反弹波段法。如果你依靠你的左脑来完成这项工作，每天你都需要很长时间来为交易做准备。右脑非常适合这个任务，而你的左脑？恐怕就不那么适合了。

■ 诱发事件 ■

反弹波段法的诱发事件是在阻力线和支撑线之间的一个显著的反弹或者回调。通过练习你就能发现这一点。如果在走势图上看起来不明显的话，那么它就是不明显的。让你的视觉印象来引导你。在你的第一印象中，一只股票的价格超过前一个交易日的高点是否显著呢？如果答案是否的话，那什么样的价格在你眼中才是显著的呢？这个点就是你进入市场应该设定的止损点。

再说一遍，这是右脑的主观判断，没有“正确的”答案。你可以训练你的右脑来识别什么是显著的，但是却很难用左脑能够理解的逻辑来解释为什么显著，这也就是我在下一章要讲解的内容。

■ 离场事件 ■

离场则要更简单一点。你的目标是两件事情：交易发展良好，向阻力位运行过半，在这种情况下当动量耗尽、股票价格低于前一个交易日的低点的时候，你就可以离场了；或者，交易形式不好，当股票价格下跌到设定在支撑线下方的止损点的时候，你就应该离场了。

TRADING FROM 全脑
YOUR GUT 交易

再次反弹

这些形态表现得非常有规律性。在第4章中我举例说明阻力位和支撑位之后，市场再一次显示了思科公司股票的反弹波段交易。在图6—4中可以看到这是一个更好的反弹波段交易。

即使是对较短期的波段交易而言，“斩断亏损，让利润奔跑”这句格言依然是正确的。

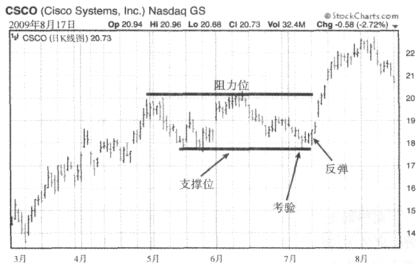


图6—4 思科公司的第二次反弹波段交易

虽然这很简单，也易于理解，但要注意在价格向阻力位运行过半之后，把赢利点设定在前一个交易日中低点下方的离场

策略，是如何保证你获得股票价格从 18.50 美元上涨到 21.75 美元所带来的总共大约 3.25 美元的利润的。简单的波段交易法往往与此相似，一般不会有这么高的利润，但是当在交易中市场向你的方向运行的时候，你就能够抓住一些大波段。像上面这样偶尔一次的巨大利润并不是在交易中取得成功所必需的，但它却证明了为什么即使是对较短期的波段交易而言，“斩断亏损，让利润奔跑”这句格言依然有效。

在这一章中，我说明了我对一种交易方法的个人理解，以及如何在用某个具体方法做交易的时候利用右脑的直觉。在第 7 章中，我将告诉你如何有意识地去进行练习，来训练你的右脑使其效率更高。尤其要说的是，我仔细研究了反弹波段法规则中“模糊”的方面，并将说明如何来利用你的右脑迅速地对他“模糊”的概念进行分析。这是右脑的天赋。

TRADING FROM YOUR GUT

07

简单快速的训练之法

优秀是一门由训练和习惯养成而获得的艺术。我们并不是因为拥有美德或为人优秀而举止得当，而是因举止得当而拥有美德和为人优秀。我们每一个人都是在不断地重复中塑造着自己。因此，优秀不仅仅是一种行为，也是一种习惯。

亚里士多德

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

理查德·丹尼斯曾经通过做交易将一万美元变为大约两亿美元，这使他的名声达到了巅峰。在这个时候，也就是海龟实验的第一年里，他对 12 位陌生人进行了仅仅为期两周的交易培训。在进行了 20 天的交易练习之后，他就拿出自己的数百万美元给我们，让我们进行了人生中的第一次交易。之后的一年里，他又培训了一些新的交易员，但是却把培训时间缩短到了一周。在一周的时间里所能传授的左脑知识是相当有限的。很显然，丹尼斯不认为做交易是一件复杂的事情。

他在培训中教给我们的内容，可以归纳总结为以下四条简单的原则。

1. 以优势交易：确保你有一个能够赚钱的交易策略。
2. 风险管理：不要运用太多杠杆来做交易，你会冒着失去所有一切的风险。

3. 保持一致：这样使你能够收获交易策略带来的利润。
4. 保存简单：不要使交易比实际情况更复杂。

在《海龟交易法则》一书中，我描述了具体的策略。丹尼斯和他的交易伙伴威廉·埃克哈特（William Eckhardt）在为期两周的培训课程中只用了几天时间来教授我们这个策略。

作为一名海龟，我把策略进一步简化。

在海龟计划的最初几个月，也是我人生中第一次真正地做交易，我们每周都会收到一张大约有报纸大小的印有“市场前景”字样的走势图，我会很细心地在上面积出收盘价。我也认识到这基本上是无效的工作，真正重要的仅仅是价格是否出现新的高点或低点，价格是否突破了交易区间。如果价格没有出现新的高点或低点，对我们的交易类型而言就毫无意义。只不过是“噪音”而已，简单的才是更好的。

我们应该在 10~12 周高位的突破点买进，在 10~12 周低位的突破点卖出。不久之后，我不用再数有多少周了，因为我发现我能一眼看穿走势图。我的直觉告诉我最重要的因素是走势图看起来什么样，而不是到底是 9 个星期零 4 天还是 10 个星期的突破点。我又把策略简化了，简单的才是更好的。

不久之后，我又更进了一步，几乎不用多少时间就能决定该做什么。我看着价格，看着走势图，立刻就我知道该做什么。我不需要去思考，我已经把右脑训练得能在瞬间完成思考。

如果你见过我运用左脑分析的情景，就会发现，即使我没有用左脑来制定交易决策，实际上我也是根据给我们的规则来做交易。我训练右脑来自动完成左脑的工作。这个方法更加迅速，而且同样精准。我之所以能这样做，是因为使用我们的方法和其他大多数有效的方法做交易时，实际需要的左脑知识是相对较少的，而且非常少。

不必要的复杂化

对交易而言，最具有讽刺意味的事情就是因为它太简单了，所以很难准确预测。我们的左脑往往很难理解这个概念。对逻辑上从上至下的左脑来说，很难理解“在交易中赚钱是很容易的事”。我们的逻辑思维认为如果交易很简单，那就会有更多的交易员获得成功；否则交易就一定是复杂的。左脑衡量一项专门知识仅仅根据自己重视的知识类型：归类、分级、因果关系以及时间相关性，也就是逻辑知识。左脑想当然地认为做交易需要很多类型的知识以及大量复杂的分析。

左脑并没有认识到，对大多数人来说，在交易中缺乏对右脑重要性的重视（而非缺乏信息），会使交易变得困难。左脑没有给右脑主管的一些特点以足够的重视：整体眼光、自下而上的思维和模式匹配。这些都是成为一名优秀交易员所必不可少

TRADING FROM 全脑 YOUR GUT 交易

的技能。

“ 对交易而言，最具有讽刺意味的事情就是 ”
因为它太简单了，所以很难准确预测。

大多数人都在慢慢地失去右脑的直觉和信任直觉的自信。希望前面的章节能提供一个很好的架构，帮助你的左脑理解直觉的重要性和右脑自下而上的思维方法。通过适当的训练，你可以以这个架构为基础，来增加左脑对右脑能力的信任。通过练习和习惯的养成，很快你就学会像信任自己的头脑一样信任你的直觉，像信任自己的意识一样信任自己的潜意识。

左脑对右脑整体眼光的能力缺乏理解是主要原因所在。当面对着交易成功的简单事实的时候，左脑感到很大的冲突。左脑希望有它能够理解的技巧和知识，左脑希望复杂化。

这就是为什么很多交易员去请教专家的原因。他们的逻辑大脑不相信交易能是如此简单，所以他们努力找出在他们的交易中所缺少的隐藏的知识。没有这些秘密的信息，交易员在做交易的时候往往会犹豫不决、不自信。左脑告诉他们什么是必须的，这和“交易实际上是非常简单的”这个事实产生了冲突，这伤害了他们的自信心。所以交易员向外界寻求帮助，希望有人能告诉他们到底缺少的是什么。他们相信，如果他们得

到了其中的秘密，他们就能知道足够的信息，足够自信地做交易。

不管别人告诉过你什么，根本没有什么秘密。交易的艺术来源于简单而不是复杂，也源于整体观念。

训练右脑

优秀的交易员学会了适应交易的简单性，因为他们训练他们的右脑来看到整体——不仅是树木还有森林。优秀的交易员知道当他们准备好的时候，他们可以信任直觉和本能的决策。他们乐于让右脑来主管一些类型的决策。

优秀的交易员也知道，有许多简单的现象会产生看起来很复杂的形态。他们熟悉市场显示突出行为的方式，并且训练自己的右脑能在第一时间发现可能的市场行为转变的信号。当市场情况发生改变的时候，他们能及时做出回应，因为他们没有对市场将出现什么情况的理性预测所带来的自负心理。他们只关心市场过去出现了什么情况，以及这对他们目前的行动方针有什么意义。未来到底什么样子是不可预知的，而优秀的交易员可以接受这个现实。

那么一名优秀的交易员是如何训练他的右脑的呢？答案只有两个字：练习。

正如人工神经网络需要训练才能有效地进行模式配对一样，右脑中真正的神经网络也需要训练。这个训练主要针对两个不

TRADING FROM 全脑 YOUR GUT 交易

同的领域：形态匹配和环境描述。你需要训练你的右脑去发现你为做交易而寻找到的形态，你还要训练右脑使其能够看到各种不同的市场数据中的整体关系。

练习交易最好的方法就是交易本身。这就是为什么我推荐波段交易。你有许多机会来考虑交易，因为你在一个相当短的时间内参与到市场行为中，所以你可以得到更多的练习。每一次你决定做交易或者放弃，你都是在练习。即使在市场运行缓慢的时候，你一般也能在一个月里发现几次做交易的机会。这比长线交易风格提供的练习机会要多得多，在长线交易风格中，你一年只做几次交易，好的交易会持续数月之久。

幸运的是，典型的交易流程能够给右脑提供极好的练习机会。你们大多数人已经在利用一个流程，比如下面这个，这意味着你明白如何处理每一个步骤要远比了解这个步骤本身更重要。下面是普通流程中必不可少的步骤：

1. 分析市场状况。确定目前是否是一个考虑买进、卖出或者什么都不做的好时机。
2. 寻找好的股票。寻找适合你的交易策略的股票，而且显示出具有与整体市场状况相一致的良好买进或卖出潜力。
3. 确定需要的触发行为。确定当一只股票出现什么情况的时候你会进行买进或者卖出；设置合理的市场提醒，这样你就会知道这个行为是否发生。

4. 准备进行交易。准备好入场和离场的标准和所有交易的数量，这样触发了市场提醒的时候你能随时准备好下单。如果触发了市场提醒，重新检查一遍整体市场的状况，然后下单。

乍看起来可能不是很明显，但是当所有的四个步骤都正确地完成之后，右脑就有了一个练习的机会。即使对步骤3和步骤4也是同样的道理，虽然它们看起来完全像是左脑的活动。

在接下来的几部分中，我会把不同的步骤分解开，说明每一个步骤的目标，每一个步骤如何提供练习机会，并对每一步都提出推荐方法。

■ 分析市场状况 ■

每天的交易流程中的第一步就是考虑市场状况。通过这个步骤，你了解市场是适合买进还是适合卖出，或者两者都不合适。关键是你寻找适合进行交易的时机。你并不是试图去弄明白市场将要上涨还是下跌，而是在努力读懂市场，不一定要尽力去预测它。

最好的波段交易，发生在当市场表现出所有下面这些标准的时候：

TRADING FROM 全脑 YOUR GUT 交易

- 市场周期的早期：最好的市场情况就是市场在向某个趋势运行一段时间之后，刚刚开始向相反的趋势运行。你正好能够抓住下一个整体市场周期。
- 技术一致性：有一些技术因素会增加趋势向期望的方向运行的概率。你必须考虑价格水平的支撑和阻力；诸如趋势线或者移动平均线等其他市场参与者会跟随的技术指标的潜在支撑和阻力；以及整数关口的阻力和支撑。
- 运行空间：如果市场正在向期望的趋势运行，有些技术因素会使市场大幅运行的概率增加。在买进的时候，你期望在买入价附近没有阻力线；在卖出的时候，你期望在卖出价附近没有支撑线。

做好这些必须要利用右脑，特别是右脑所擅长的空间关系来处理 and 想象。你要在你的大脑中进行“要是……会怎么样”的分析。你不要关注市场现在告诉你什么，你要关注如果发生了重大的变化，市场会告诉你什么。例如，如果今天标准普尔指数上涨了 15 点，这意味着什么？是否意味着市场开始了一个新的上涨周期？是从支撑位的反弹吗？是某一条趋势线的反弹？有没有可能保持运行下去？

图 7—1 中表明了一些分析点。在思考这些分析点的时候要记得假装后面的交易日还没有发生。

07 简单快速的训练之法



图 7—1 市场状况分析

- 潜在买入点 A: 这是在一轮显著下跌后的一个交易日, 市场经过几天的下跌, 接着是几天的上涨, 然后是一个交易日的大幅下跌, 接下来的交易日中价格似乎稳定在 900 点价格水平附近的支撑位。在这个点, 这个交易日突破了前一个交易日高点, 表明可能会启动一个上涨周期, 并在 900 点的支撑位开始反弹, 也有不错的运行空间, 因为价格至少达到 925 点甚至 950 点的时候, 才可能会碰到阻力位。所以说, 在市场中 3%~6% 的波段机会是比较高的。

TRADING FROM 全脑 YOUR GUT 交易

- 潜在买入点 B：这是一个显著下跌后的一个交易日，在之前 4 个交易日中有 3 天是下跌的，而价格看起来在 875~880 点获得支撑。超过交易日高点走势使低点表明了潜在的周期反转，并从 875 点的支撑位反弹。在这个价位有非常大的运行空间，因为 925 点的潜在阻力位大约距离为 5%，而 950 点的潜在阻力位的距离则大约为 8%。
- 潜在卖出点 A：在这个情况中，在数个交易日的显著上涨之后，价格已经达到了 950 点的阻力位。在这个交易日的下跌中，低点要低于前一个交易日低点，这表明价格可能会在 950 点的阻力位发生反弹，并可能是一轮下跌周期的开始。

有一件重要的事情需要注意，就是如果市场下跌的话，那么在接下来的数个交易日中每一天的潜在卖出都是有效的。不过，这种情况并没有发生。这说明了波段交易中“要是……会怎么样”分析的一个重要方面。如果市场真的出现一些情况的话，4 个交易日是卖出的好时机。但是，市场并没有触发会带来好的卖出的行动，所以在这个时候你实际上不能进行任何短期波段的卖出，因为还没有见到市场的触发信号。市场形势已经准备完成，但是市场并没有显示出开始下跌的周期。

所以在这种特殊的“要是……会怎么样”的情况下，“要是”的条件没有发生，这就是为什么这里被认为是潜在卖出点。

如果发生了一些情况，比如如果标准普尔 500 指数下跌到低于前一个交易日的低点，这个点就有可能会显示出市场卖出的条件。

- 潜在买入点 C：在“潜在买入点 C”的位置，已经发生了从大约 1 020 点的高点进行大幅回撤的情况，从前一个交易日的高点大约有 3% 的运行空间，大约到 990 点。所以在 990 点上方的市场走势代表着一个上升周期的开始，能够运行到大约 1 020 点。
- 禁止买入点：与“潜在买入点 C”恰恰相反，这个点之前没有发生显著的回撤，而且这个点大约只有 1% 的上行空间，所以市场很容易迅速遇到阻力位。所以，在市场中不太可能有显著的上涨。

要记住，分析市场状况的目标是能够回答这两个问题：如果有的话，到底在什么情况下的市场是进行买入的好时机？如果有的话，到底在什么情况下的市场是进行卖出的好时机？如果在一个交易日中市场没有任何显示这是进行买入或卖出的好时机的话，你就应该等待另一个交易日来做交易。在大多数时间里，我发现的都是这种情况。绝大多数交易日都不是进行波段买入或卖出的好时机。

要想正确地对右脑进行训练，你要非常迅速地进行分析。不要给左脑接管的机会。刚开始的时候，给自己不到 15 秒钟的

TRADING FROM 全脑 YOUR GUT 交易

时间用下面答案中的一个来回答：“如果超过昨天的高点就买进”、“如果低于昨天的低点就卖出”，或者“两个都不做”。随着练习进行，减少你做出决策所需要的时间。

“ 绝大多数交易日都不是进行波段买入或卖出的好时机。 ”

坚持视觉上见到的分析不是数字式的。迅速地、视觉上地分析迫使你运用自己的直觉而不是理智。如果发现自己不能迅速地做出决策的话，就利用秒表。如果到时间还没有做出决策，答案就默认为“两个都不做”。

随着时间的推移，你能够瞥一眼主要指标的走势图，然后在一秒钟之内判断出是否满足买入或卖出的标准。在你下单买入或卖出股票之前，你需要把这个作为最后一刻的检查。如果你能迅速地做出决策，那么你就是在运用直觉。

要记住胡安·范吉奥的例子。如果你没有时间去思考，你的直觉就会来接管。所以在你练习的时候不要给自己时间去思考。强迫你的直觉来接管。

【寻找好股票】

寻找好的股票取决于你所使用的具体方法。有很多好的波

段交易方法。在寻找满足系统标准的股票中，你的右脑会有极大的帮助。大多数交易员运用计算机自动化技术和右脑模式匹配的组合来筛选符合他们方法的股票。对绝大多数的方法来说，这是最为有效的方式。使用计算机能帮助你迅速地分析完许多走势图。

你会密切注视这三种类型的股票：

1. 可流通股：可流通的股票，其价格水平可为你的账户所接受。
2. 密切观察的股票：可流通并且如果向正确的趋势运行就表示着潜在交易的股票。
3. 潜在交易：如果整体市场情况与之相匹配，可以随时下单的股票。

在前一章中，我使用反弹波段法作为波段交易的一个例子。在这里我会使用同一个例子来解释如何利用你的右脑来决定哪些是应该密切注视的股票。

在反弹波段法中，你寻找的是有明确的支撑位和阻力位的股票。这是一个模糊不清、很主观的概念，这种类型的概念恰恰是右脑天生所擅长。

在我寻找很好的反弹波段交易的股票时，我用我的眼睛和右脑非常迅速地进行主观分析：有没有明确确定的阻力位和支撑位？有或者没有，这是一个非常简单的问题。如果答案是有，

TRADING FROM 全脑 YOUR GUT 交易

那这只股票就放到应该密切注视的清单中；如果答案是没有，这只股票就不是应该关注的股票，但是我会标记一下，在大约一周之后再次检查这只股票，看它是否满足标准。

“ 如果你花费时间来回答，你就不是在运用
直觉；你在运用你的理智。 ”

对于是否把一只股票放到关注清单中这个重要问题，它的答案应该立刻就能回答出来。就如同判断市场形势一样，如果你花费时间来回答，你就不是在运用直觉；你在运用你的理智。如果你总是运用自己的理智的话，你就无法训练你的直觉。所以你要强迫自己迅速地回答这个问题，不要担心会回答错误。只要在1秒钟之内回答问题就行了。有没有明确确定的阻力位和支撑位？如果你说不出来，那就是没有；不管是不存在还是没有明确地确定。如果你不能立即说出有，就说明没有。别管它，去看下一只股票。

■ 确定需要的触发行为 ■

在你选择出关注的股票之后，下一步是确定你在什么情况

下真正地买入或卖出一只股票——也就是“触发”了买入或卖出。

通过这个步骤，你进一步减少了密切注视的股票，剩余的是随时可能进行买入或卖出的股票，你应该设置一个市场提醒，当价格超过或低于某个水平的时候提醒你。你在设法决定是否应该买入、卖出或者什么都不做。需要再一次指出，这个步骤极为适合直觉，因为它是基于主观软性标准。

图 7—2 中显示的是运用反弹波段法的标准走势图。

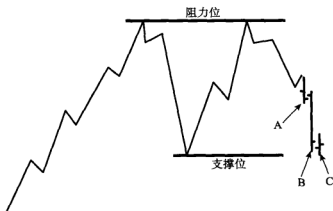


图 7—2 确定触发的标准

要满足反弹波段法中的触发标准，需要股票在支撑位表现出显著的反弹，且潜在利润是入场风险的 2~4 倍。把这些标准运用在图 7—2 中的点上，我们看到突破 A 柱的最高点并没有满足任何标准。在支撑位没有发生反弹，而如果你把止损点设置在支撑位下方的话，潜在利润与所承担的风险基本相当。

TRADING FROM 全脑 YOUR GUT 交易

价格超过了B柱的最高点说明在支撑位会有显著的反弹——这看起来太明显了。当价格如此高的时候，里支撑线的距离过远，这意味着交易的风险太大。由于这个原因，B柱不能满足第二个标准。潜在利润跟风险比起来并不足够大，两者大约是1:1的比例，而我们要求的是在2:1至4:1之间。

注意观察C柱是如何满足这两个标准的。超过C柱最高点的价格是一个显著的反弹，而如果价格一直上涨到阻力位的话，潜在利润大概是风险的5~6倍。

“ 你的右脑不关注数字，它关注的是条形柱之间的关系，这不需要任何数字即可表现出来。 ”

在图中我没有添加任何数字，这是有原因的。数字不是不可少的，它们会搞乱你对直觉的训练。你的右脑不关注数字，它关注的是条形柱之间的关系，这不需要任何数字即可表现出来。在寻找好股票刚开始的步骤中，你应该已经确定支撑位和阻力位之间的距离足够大，所以你不需要数字。

经过一定的训练，你能够迅速地判断是否应该给一只股票设定价格提醒。判断过程不会超过一两秒钟。如果在几秒钟之内你不能确定，就不要设定价格提醒。就是这么简单。

■ 准备进行交易 ■

在完成提醒设置之后，你可以稍微放松一下。你可以检查走势图，来确定当达到某个提醒的时候你希望使用的准确止损价格；这决定了你的准确风险水平，你可以用来决定你的股票持仓数量；你可以随便选择你喜欢的确定头寸规模的方法。

选择止损价是运用反弹波段系统时另外一个主要任务。你想把止损价设定在支撑线下方。当价格在支撑线上下摆动的时候，这可能是稍微有点模糊的一条线。选择一条你认为代表支撑位的线，然后在它下方选择一个价格点。再强调一次，要从视觉上来做，强迫自己用右脑来完成这个任务。然后在走势图的一侧找到对应的实际价格。还有一种方法，你可以用某个交易日中价格的最高点和最低点来确定准确的价格。一定要记住，你要运用你的直觉，迅速并且从视觉上选择价格水平，然后使用分析性的左脑来确定准确的价格。

如果你准备充分，在达到提醒点的时候，你的手上就会掌握着你和经纪人下单所需的所有信息。在你下单之前，你应该进行最后一次检查。确认整体市场满足你入场的标准。如果你的手上有5分钟、15分钟和每小时走势图的话，检查整体市场的情况不会超过几秒钟的时间。

利用反弹波段法，如果市场没有显示出这是买入或卖出的好时机的话，你是不会想要下单的。如果市场距离达到价格标

TRADING FROM 全脑 YOUR GUT 交易

准已经很接近，但还没有满足，你就可以设置一个提醒，然后你就可以等待指数触发之后的提醒，然后下单。

坚持简单和快速

在训练中使你的直觉完全融入的关键就在于要强迫你自己坚持简单和快速。这可能看起来过于简化，但是我发现大多数交易员都把事情搞得过于复杂化。

“ 你必须尽快做出决策，没有必要花费太多时间去做毫无必要的分析，把形势弄得过于复杂。如果你不做复杂的分析，很容易就能快起来。简单能够加快速度，而速度又可以促进简单。”

在训练中要让你自己集中于非常明确的目标。回忆一下四个步骤中，是否每一步都有一到两个你设法回答得非常具体的问题：市场是否已经充分做好了买入的准备？某只股票有没有明确确定的支撑位和阻力位？如果股票超过了前一个交易日的高点，它是否会在支撑位形成显著的反弹？价格的高点是否足够低，以使得价格在到达阻力位之前有获利的空间？

在你练习运用直觉来做出这些决策之后，你只要瞥一眼走势图，就能迅速地回答出这些问题。通过限制你能够进行分析的时间来进行训练，使得你避免把制定决策的过程弄得过于复杂。

记住，要像一名优秀的交易员那样来训练自己，你一定会成为一名优秀的交易员。优秀的交易员能迅速地做出决策，所以你在练习中也要迅速地做出决策。记住，如果你不能肯定的话，答案一定就是否定的。反正，你总能迅速地回答“不”。

简单和快速是优秀交易员的标志。

TRADING FROM YOUR GUT

08

技术，全脑交易的推动力

一台机器可以完成50个普通人的工作，但没有哪台机器能够
取代一个卓越的人。

艾尔伯特·哈伯德

几年前，我的朋友阿斯特丽德给我发了一封电子邮件，
问我想不想和她的跳伞队一起去体验一下佛罗里达州
奥兰多市的“空中飞人”立式风洞。

立式风洞是一个直径为 3.7 米的圆形管道，在底部
有通风的粗筛网，风洞的顶部距离地面约有 6 米，上面
也是粗筛网。在风洞的顶部有几个巨大的电风扇把管道
内的风以超过 190 公里每小时（或略低于 200 公里每小
时）的速度抽出来。

这个速度被称为终端速度。当达到终端速度的时候，
风对你身体的阻力恰好等于身体的重力，所以就停止了
加速。如果你从静止的物体上跳下来，比如直升机或
热气球，只需要几秒钟的时间你就能达到终端速度，在
接下来的自由落体过程中你会一直保持这个速度。当风

TRADING FROM 全脑
YOUR GUT 交易

洞以终端速度运行的时候，你就可以在空中漂浮，旁边的人从窗户向里面看的时候，你看起来是静止不动的。

跳伞队经常用风洞来进行训练，因为按照飞行时间算下来，每分钟的花费要比从飞机上跳伞便宜，并且这样还可以使连续长时间飞行成为可能。在你从真正的飞机跳出来的时候，飞机爬升到一定高度，为了让你在拉开降落伞后向地面滑翔、你着陆后收起降落伞都需要相当长的时间。如果你的速度足够快并且有两个降落伞的话，你在一天之内可能能够跳7~10次。但是在风洞中，你一跳进气流中，就已经在飞行了。而这只需要几秒钟的时间。

阿斯特丽德的跳伞队预订了风洞在几天之内的数个时间段，需要一些朋友来填补他们训练课程中间的空当儿。如果训练课程的间隙不休息一下的话会非常累，所以她问我是否愿意和他们一起分享这段时间，她还答应免费教我跳伞。阿斯特丽德是一位世界级的花式跳伞运动员，所以这个邀请我是无法拒绝的。

在此之前，我跳伞都有大约一年半的时间了。我已经从飞机上跳伞165次，但是跳伞的所有时间加起来还不到3个小时，因为每次跳伞一般都只能持续一分钟甚至更短。我发现就算我把参加过所有不同类型的跳伞活动时间都加起来，总共还不足165分钟。

我觉得在空中飞翔看起来是一件很简单的事，但亲身体验过后，才发现跳伞原来比看起来要难得多。每小时190公里的

速度，风力非常强。如果你的一条腿比另外一条稍微伸出去一点，身体就会翻转甚至快速旋转。如果你转得太快，就很容易失去意识，因为血液会涌向手脚，而大脑无法获得足够的氧气。跳伞是很危险的。

当我加入阿斯特丽德的跳伞队时，我已经能够轻松地控制自己了，但仍然是用自己有意识的思维来飞行。我必须小心翼翼地控制身体的各个部分以便在空中移动。如果我想上升，我知道要伸展身体，这样身体就有更大的面积与风接触；如果我想快速下降，我知道要把胳膊和腿紧贴躯干来降低阻力；如果我想翻身，我知道要把手向左或向右倾斜以产生转身的力量。我表现不错，但是速度很慢，显得小心翼翼。我还不是一个直觉型的跳伞运动员。

在风洞中度过第一天之后，我就适应了风洞的特性。和在室外较平滑的气流中飞行比起来，在风洞中飞行更加困难，必须要更加精确。阿斯特丽德和跳伞队队员教给我一些技巧，我学会了如何控制腿部来更快地转身，还学会了要远离风洞的边缘，因为那里有气流的漩涡。

然后，阿斯特丽德提议和我做一个游戏。她会在风洞洞壁的某些地方贴标签，在她贴的过程中我必须紧紧跟随在她后面，所以我再也没有时间去细想下一个飞行动作该怎么做。刚开始的时候，她会在风洞靠下的洞壁上贴一个标签，下一个会是在对面洞壁稍高一点儿的地方，然后再在更高的地方。在跟随她的过程中我必须竭尽所学，尽可能以最快速度转身、上升

TRADING FROM 全脑
YOUR GUT 交易

和下降。

有时候我必须半转身体然后下降,有时候我又要转 1/4 身体然后上升。因为我必须让阿斯特丽德在我的视线范围内,这样我才能迅速地向下一个标签点移动而不掉队。这不仅是一种很好的训练方法,更充满了乐趣。虽然我已经尽可能地让自己更敏捷、更快速,但阿斯特丽德始终要比我快那么一点儿,她带领着我,时不时敦促我再快一点儿。

在接下来的几个小时中,这个游戏我断断续续玩了大概有 15~20 分钟。然后,令人惊奇的事情发生了,我不再需要刻意想着下一步该做什么了!我的动作成为下意识的、直觉推动的。我不再用左脑飞行了——我是在用我的全脑飞行。在经过这个重要转变之后,我在风洞管道中飞行的速度达到了原本依靠左脑飞行的 3~4 倍。我终于变成了一名直觉型跳伞运动员。

借助于某些昂贵技术的帮助,我得以加快我的学习进程,用比正常情况下少得多的时间成长为一名高水平的跳伞运动员。风洞技术提供了一个能进行更多练习、也更为精确的环境来学习跳伞技巧,使我能够从短短几天的训练经验中总结出需要多年跳伞实践才能学到的专门知识和感觉。

“ 优秀交易员利用技术来使自己的技能保持
熟练,并且训练直觉以保持良好的优势。 ”

优秀交易员利用一些技术也是出于类似的原因。他们利用这些技术来使自己的技能保持熟练，并且训练直觉以保持良好的优势。借由技术，他们就可以在一段时间内筛选成千上万的交易机会，放在以前他们也许只能筛选几百个。他们利用技术来加速学习，时刻准备着抓住市场中闪现的任何机会。

计算机技术交易

当我还在上高中的时候，就已经使用苹果Ⅱ代计算机来编写交易程序了，在当时那是最为先进的技术。在我作为一名海龟交易员工作的期间，我们的报价终端机上只能看到价格，包括最高价、最低价、收盘价、涨跌幅和每笔合约的成交量，只有这些数据。

我们必须自己在纸上画出自己需要的图表，而且我们也没有当天的走势图。我们只能凭借记忆和画在纸上的走势草图，结合股票价格判断某个价格是否有意义。现在看来，我利用了一个非常简单的交易方法来减少需要记在我大脑中的信息的数量。

幸运的是，在过去 25 年里，交易员能够利用的技术取得了突飞猛进的进步。现代优秀交易员的办公组合包括一台运转快速的电脑、快速可靠的互联网连接、几台宽屏显示器，还有先进的交易软件。绝大多数交易员都有两三台电脑：一台专用于

TRADING FROM 全脑 YOUR GUT 交易

做交易，另一台用于交易研究，有时候第三台电脑用于发送电子邮件和正常上网。

交易员可以利用这项技术来促进和保持左右两个半脑之间良性的相互作用。举个例子，当你的直觉告诉了你一个想法，你可以很容易地利用计算机软件程序来检验这个交易想法的各个不同方面。对长线交易而言，甚至有可能创造出完全自动化的交易系统来赚钱。对中线交易而言，这个难度就要高一些，但可能性仍然是存在的。

然而，即使有今天这样先进的技术背景，全面自动化对短线交易而言，比如说波段交易，常常是无用的。其中最主要的原因就在于完全自动化的波段交易策略超出了绝大多数交易员所使用的工具的规划能力，普通的散户就可以使用这些工具。所以你需要利用平衡的全脑思维来正确地检验一个潜在的短线交易想法。

我们来看一下反弹波段交易法。虽然很容易训练你的右脑来识别某只股票是否有明确的支撑位和阻力位，但这个过程却很难在计算机中实现。支撑位和阻力位都是主要基于视觉感知的观念。如果价格下跌到比前一个交易日最低价还低 25 美分的话，支撑位是否能够支撑？低 45 美分呢？如果之前的支撑是在仅仅 5 天之前，会有什么不同吗？3 天呢？支撑位和阻力位之间的价格差要多大才算有意义呢？这都是一些模糊的想法，同样也只有模糊的答案。

计算机程序的模式会对明确的问题要给出确切的答案，它

不喜欢模糊的问题或者答案。计算机算法是完全左脑的方式，极度地讲究逻辑性，希望能精确地知道该做什么。它看不到整体的全貌，它看到了树木，但却不知道森林的存在。

“ 对于支撑位和阻力位的具体观点而言，重要因素是其他交易员的眼中看到了什么。 ”

对于支撑位和阻力位的具体观点而言，重要因素是其他交易员的眼中看到了什么。其他交易员对支撑位和阻力位的感知形成了价格在支撑位和阻力位之间来回反弹的趋势。如果你不能精确地确定一个观点来复制其他交易员的感知，你就无法准确地检测这个方法。目前，散户交易所使用的计算机和软件系统都不能实现这个任务。

这是一件好事，因为这意味着运用平衡的直觉和理智能够帮助交易员检验并实施可以带来利润的想法，这个过程是自动化无法实现的。超出技术能力范围的交易，为想要将直觉训练到卓越水平的交易员提供了更好的机会。如果很容易就能创造出能够复制你的直觉的计算机程序的话，更多的计算机就可以用来做交易，而没有了像高盛公司那样成排的超级计算机的帮助，个人交易员交易的机会更少了。

这也是波段交易使直觉型交易员具有良好潜力的原因之

一：它超过了我们当前设计的左脑导向的计算机技术的能力范围。

提高智慧和分析

尽管如此，即使对本能的全脑思维的交易员来说，计算机软件程序仍是一个非常有用的工具。软件能够为智力验证来自直觉的交易想法；大多数实时走势软件也能提醒你潜力强劲的交易，它能够帮助你过滤以往市场价格数据中的海量信息；先进的历史测试软件可以检验一些不太复杂的方法，包括检验很多直觉的交易想法。

例如，也许你不能用历史测试软件来准确识别支撑位和阻力位，但是你可以对想法的一些部分进行大概估算，研究反弹波段交易法的获利空间。由于历史测试软件不能完全掌握阻力位和支撑位的概念，所以测试的结果也可能不会与你的直觉完全符合。尽管如此，这种检验仍然是有用的，因为它们往往能帮助你发现某一个方法的缺点，而这些缺点仅凭走势图可能发现不了。

对于很难准确描述的模糊想法，我会使用历史测试工具来检验所有与之相近的想法。如果检验结果相似且良好，那么这是一个很好的信号，说明模糊的直觉是有效的。如果对于一个

直觉的入场想法，你检验了几个不同规则设置上的相似情况，而且在每一个情况下都表明它具有显著的交易优势，那么你就可以对你的想法抱有十足的信心了。所以说，即使想法是模糊的，并且基于右脑的视觉感知，你仍然可以利用技术来研究这些想法的赢利空间。

对想法的各个部分进行检验的最好方法之一，就是把入场标准与其他交易步骤分离开来。我喜欢通过进行检验来考察价格向交易员期望方向运行的幅度，与价格在入场后一定交易日内，向不利于交易员的方向运行进行对比。用技术术语来说，我是在用根据波动性调整后的最大有利变动幅度（MFE 值）除以波动性调整后的最大不利变动幅度（MAE 值），我把得到的值称为“优势比”。在检验之后，这个值可能会显示出在入场后的 5 个交易日，股票向有利趋势运行的平均幅度是向不利趋势运行幅度的两倍。这个值能让你对有显著获利潜力的机会保持良好的感觉。如果在入场后的几个交易日内，一只股票向有利趋势运行比向不利趋势运行更为显著，这就是波段交易系统中的积极信号。

另外一个检验入场想法的有效方法是使用一个非常简单的离场策略，例如之前我为反弹波段法推荐的策略。然后你可以用大概的入场标准来考察交易的获利空间。如果这些交易能够获利，那么对这些入场规则已经经过检验的模糊方法，你就会更有自信心。

还有一个极为有用的技巧是在视觉上检查所有满足近似条

TRADING FROM 全脑 YOUR GUT 交易

件的交易。这让你能够看到近似规则与你试图模拟的模糊想法在多大程度上是匹配的。当你亲眼看到交易的时候，你能对你的分析方法如何发挥作用有更为直觉的感觉。这个过程可能还会让你产生如何改进近似情况的想法。有时候，它也会指出改善整个方法的方向。

这是智慧和分析能够检验直觉的方法之一。如果你能利用软件工具来帮助你进行分析，那就更好了。一定要记住，如果在电脑中确定一个想法非常简单的话，那么其他人很可能也会发现这个主意，让这个想法的潜在获利降低。

加强直觉训练

计算机技术并不仅仅是左脑思维，它对训练直觉也很有帮助。正如风洞帮助我把需要数年的跳伞训练压缩到了几天内的高强度训练中，计算机程序也能通过加速学习进程来帮助你训练直觉。

交易软件能够在视觉上迅速地把股票和市场走势展现在你面前，来使右脑的训练过程自动化。现代的走势图软件能够设置过滤功能，非常简单地筛选出满足具体标准的走势来。例如，你可以找出所有价格在40个交易日最高价和最低价中间的股票、所有创下历史最高点的股票、所有在5~20美元之间交易的股票，或者其他任意数字确定的标准。大多数主流的证券零售经

经纪公司都会免费向他们的客户提供具有这些功能的软件。这些工具是常见并且十分有用的。

通过使用走势图和筛选软件，你可以迅速地整理成千上万的走势图，运用右脑的视觉感知系统来快速判断一只股票是否符合你的挑选标准。然后你可以把想要密切跟踪的股票加入到软件中的关注列表。这个列表可以定期地过滤股票来找出最接近你的交易标准的股票。这会节省你的时间，并使它能够高效地浏览更多的股票。

利用正确的软件可以获得很大的利润。普通软件只能监视较少的股票，因为它需要时间来发现可能的股票并对其进行分析。优秀的软件做同样的工作却可以让你关注更多的股票，这种能力可以直接转化为更好的交易机会。不要在你的交易软件上吝啬花费，更为高效的软件会给你带来更多利润。

有时候专业的工具要更好，这是非常关键的。如果你想成为一名专业人士，那么在专业的工具上投入至关重要。如果这意味着换一家证券经纪公司、支付稍微高一点的佣金，或者支付月费，对令人满意的软件功能来说是值得的。

跟上发展的脚步

新的交易技术总是层出不穷，所以优秀的交易员总是在评估最新的工具。当有新技术可供使用的时候，他们总是会试用

一下，因为他们知道正确的工具会帮助他们更加有效、更加准确地利用直觉。

“ 如果得以正确地运用，技术会成为左右两个半脑的扩展和助手。技术不仅能增强智慧的力量，也能提高直觉的能力。 ”

如果得以正确地运用，技术会成为左右两个半脑的扩展和助手。技术不仅能增强智慧的力量，也能提高直觉的能力，还可以帮助你保持两种思维的平衡，因为技术能帮助你开发出一个能够最有效地利用大脑每个部分的交易过程。

你的左脑知道右脑更擅长发现模式、阅读复杂的图片，还有由树木构成的森林。当你利用技术来增强你的各个思维所最擅长的技能时，你就在两个半脑之间建立起了信任。当你的直觉知道有智慧作为支持，就能够更加有效地发现模式。如果你使用技术整理出许多年的数据，并用来训练你的直觉，你在交易中就会更为自信。

技术只是一个工具而已，但是如果你利用它来发展作为一项交易员的平衡技巧的话，它也可以成为一个强有力的帮助。

TRADING FROM YOUR GUT

09

做优秀而平衡的交易大师

精心培育的直觉会与理智殊途同归。

美国著名哲学家 乔治·桑塔亚纳

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

在年轻的时候，我相信生活中最重要的部分是控制自己的情绪，要根据缜密的逻辑和理性的原则来生活。我把早期所取得的成就归功于智慧、大脑还有相当一部分运气，而低估了自己直觉的价值。

在 20 多年之前，当斯坦利·安格里斯特（Stanley Angrist）在为《华尔街日报》写一篇关于海龟的文章而采访我的时候，他问我为什么觉得自己比其他海龟更成功。我回答说，我认为这是因为我有更少的恐惧，还可能是因为我更年轻。我感觉其他海龟因为自己的恐惧而导致他们在交易中犹豫不决，尤其是在开始阶段。

多年之后，我改变了自己当初的看法。在《海龟交易法则》这本书中，我曾说到情绪和心理的力量是交易中最重要因素。现在我认为虽然这个说法是正确的，但它并不完善，甚至可能会产生误导。我低估了自己直觉的价值。

TRADING FROM 全脑 YOUR GUT 交易

只靠强壮、力量，以及聪慧的男子气概是不够的。做交易不是世界上最强大的交易员之间的战斗，心理上的自信和力量才是真正重要的。把智慧和本能，也就是理智和直觉结合起来的交易员，思维发展要顺利得多。有些交易员与自己的直觉作斗争，当右脑大喊“不行”的时候就让左脑来主导，他们会发现在面对逆境的时候坚持交易是多么的困难。

我发现，我作为一名海龟时做交易是非常简单的，因为我跟随本能的直觉。而其他海龟不相信自己的直觉，他们总是为所有可能的行动寻找左脑需要的解释。因此，他们会面临很大的困难。

这归结起来就是信任水平的问题。不管准备得怎么样，如果你不相信自己的交易策略，你就不可能自信地执行你的计划。同样，你也不可能展示出一名成功的交易员所必备的“情绪和心理力量”。

如果在这本书中我看起来过于强调了直觉在交易中的作用，那是因为我相信绝大多数交易员没有充分地利用直觉和本能，而不是因为我相信直觉要高于理智，或者只依靠直觉就足够了。

“ 只有当你的理智和直觉二者平衡互补、相得益彰时，你能找到最好的自己。 ”

成功需要你的理智和直觉达到一个平衡，这要求你允许头脑的各个部分去做它最擅长的工作。你的直觉和理智会在中途相遇，并相互补充，以使你发挥出最高的能力。这就是交易的中间道路。

平衡直觉

你的直觉并不是绝对可靠的，它同样也会犯错，也会让你徒劳无功。它会找出一些看起来非常有前景的模式，但是经过长期投资之后，结果并非是刚开始看起来的那样一座金矿。你需要利用左脑分析的天性来帮助指导、纠正你的直觉，引导直觉避开前方的暗礁。理智和直觉应该平衡地密切合作。

但问题依然存在，该如何创建并保持这个平衡呢？你可以随意地谈论平衡，但是必须要能够把这个理念运用到实际的实践中，这样才能发挥作用。借用其他领域的一个例子可能会有助于说明这个过程。

大约从1985年开始，研究型心理学家盖瑞·克莱恩（Gary Klein）和一批同事开始研究消防员、护士和士兵等人群做出决策的实际方式。研究结果令人非常吃惊。在研究之前，克莱恩和同事们都认为最好的制定决策的方法肯定包括一个理性分析的过程，决策制定者会在权

TRADING FROM 全脑 YOUR GUT 交易

衡各种选择之后小心地做出决策。意外的是，克莱恩和他的研究同伴发现，经验丰富的消防员、护士和军队领导者并不是理性地权衡各种选择来做出决策的。相反，他们中的绝大多数都是利用自己的直觉，而不是在各种选择之间进行对比。大多数人都说他们甚至不需要去思考正确的答案，就是知道该怎么做。他们从过去经历过的类似情况中获得了经验，几乎能立即形成初步的行动计划。

研究中有一个发现尤其令克莱恩感到惊讶。他原本以为对于经验丰富的老手，初学者会鲁莽地选择第一个看似合理的机会，他们是最不可能对各种选择进行评估的。他本来期望有经验的人会评估各种情况，然后在此基础上做出决策。他相信越有经验的人，应该越会去评估各种可能的情况。

而事实上，研究结果却恰恰相反。有经验的人几乎立即就能选出一个行动方案，然后检查方案的可行性，如果可行，他们就会付诸行动。这些有经验的人直觉地给出正确的答案，而不用去思考。他们的右脑以自下而上的方式迅速地给出答案，而且通常也就是针对问题的可行的解决办法。

与之形成对比的是，初学者在制定决策的过程中花费了更多的时间，因为他们要仔细地评估各种不同的选择。在他们的经历中，没有足够的类似事件能帮助他们迅速地判断出哪个选项优势明显。初学者所有的时间都是在运用他们的理智。

“ 有经验的人利用他们的直觉来获得初步计划，然后下一步他们利用左脑的分析来评估计划的可行性。 ”

有一个很重要的事情需要注意，这就是有经验的人利用他们的直觉来获得初步计划，然后利用左脑的分析来评估计划的可行性，比如提出下面的问题：我遗漏了什么东西吗？用这个方法是否来得及？有没有更安全的选择方案？这个方法会有效吗？

理智和直觉共同发挥作用，每一部分都在做自己最擅长的：这就是交易的中间道路。

在克莱恩的研究中，有经验的人运用他们的直觉来为他们的理智指明方向，这样他们就不用浪费时间去考虑明显不好的选择。在交易中，直觉也能指导策略实施的过程，然后理智可以确认策略是有效的。当你开始交易的时候，你的直觉能够重新接管，来识别构成交易策略各组成部分的模式。

理智和直觉之间合理地相互作用是一名优秀交易员的标志。

交易中的平衡

下面举一个理智和直觉在策略开发中良好的伙伴关系的例

TRADING FROM 全脑 YOUR GUT 交易

子, 来说明你能达到平衡的方法。假设你的右脑注意到某个价格形态常常出现在你跟踪的许多股票开始大幅波动之前。再深入一点, 假设你注意到一个内包日后面是一个外包日的情况, 往往会发生在市场向外包日收盘价方向产生大幅波动之前。你的直觉告诉你去研究一个策略, 如果内包日后面的外包日收盘价更高的话就买进, 如果内包日后面的外包日收盘价下跌的话就卖出。

你的直觉把一个想法当做可能的交易策略。但你的左脑天生具有怀疑精神, 会考虑下面的一连串问题:

- 视觉感知偏见: 你的理智知道视觉感知倾向于注意走势图明显的地方, 而会忽略掉在视觉上不明显的点。对交易员来说, 这意味着你的眼睛被大幅波动周围的价格和其后的模式所吸引, 但你甚至可能不会注意到同样的模式在价格巩固中出现。有时候这会使你认为模式比实际情况更有意义。

为了判断模式是否真的代表着一个交易机会, 你的理智知道你必须用一个有条理的方法来研究这个形态。在刚开始的时候这可能会包括仔细地分析一些走势图, 利用左脑的注意力来仔细地在所有数据中寻找形态。然后, 如果形态看起来仍然非常有前景, 你可能会使用一个历史测试来对形态进行历史分析。与容易产生偏见的右脑比起来, 一个正确编程的电脑不易于受同样的视觉感知偏见的影响。

- 数据不足：你的理智知道虽然你的直觉可能发现了一个模式，但是这个模式可能只会出现在你所看到的走势图所展示的相对有限的的数据中。你的左脑知道需要有统计学意义的样本以及你的直觉受到迷惑的方式，也就是因为一个模式在相对较短的时期内出现过几次。

要通过更多的数据来验证这个想法，你的理智会推动你去分析更多的走势图。你可能会设法查看多年以前的情况，来看这个形态是否能够保持。如果这个模式看起来仍然很有前景，你很可能想要在计算机上进行历史测试用更多大量的数据来分析这个形态。

在这个例子中，要注意你的直觉产生的想法是如何在更为严密的检验中被看成偏见。本来就应该这样处理。如果你能让你的理智满意，认可直觉开发出来的策略的确是行之有效、能够获利的，你就会有完全的自信来用这个策略进行交易。支持这个策略，这样就更易于显示出情感和力量的力量，从而使优秀的交易员与其他人区分开来。

不断熟练

当你可以超越理智、利用直觉来做交易时，你将会发现交

TRADING FROM 全脑 YOUR GUT 交易

易不再那么费力。你不再为做决策而烦恼，你不再花费大量的时间来整理同样的信息，你会有更多的时间和精力去做其他的事情。

熟练掌握是一个持续的过程，是道路而非目的。市场会发生变化，技术也会发生变化。有些事情会变的更难，有些事情会变的简单。中间道路会帮助你适应新的环境、危机和机会。你会更容易地发现机会，以及利用机会的方法。

当你找到优秀交易员的中间道路时，我相信你就不会再满足于用一个纯粹理性的方法去做交易。你会更喜欢中间道路的简单和快速。

利用全脑思维做交易会 simpler、更快速、更好，也更能获利。

TRADING FROM YOUR GUT

结语

交易的艺术

游戏教会了我如何玩游戏。而在这个的过程中，它也没少让我吃苦头。

杰西·利弗莫尔

交易……没有什么可以替代。

训练会有帮助，计算机研究会有帮助，阅读会有帮助，研究个股走势图会有帮助，但最终，没有哪一种方法能把把钱放到市场上真刀真枪地做交易更有效。

“ 开始这个过程的最好方式就是，开立一个
交易账户，把真实的资金置于风险之中。 ”

所以，不管你是一名拥有自己技巧的经验丰富的交易员，希望在交易中更加有效地运用全脑思维，还是一名刚刚开始学习的交易初学者，开始这个过程的最好方式就是，开立一个交易账户，把真实的资金置于风险之中。这是你可以开发并使全

TRADING FROM 全脑
YOUR GUT 交易

脑思维适应交易的唯一严酷的方法。

学习的过程也不可避免地包含许多失败，但是，如果不冒着可能失败的风险，就不会学到东西。因此，你必须投身其中，并且始终做好损失一些资金的心理准备。

有时候，严重的损失反而能教会你更多的东西。

我非常清楚地记得一笔交易，那是在 1987 年，海龟课程的最后一年。当时白银价格在一个月之内从 11 美元攀升至 15 美元之上。因为我们是突破趋势的追随者，我们在价格刚在 11 美元上方创出新高的时候买进。在图 C—1 中你可以看到我们的进入点，以及接下来直到我离场点为止的价格上涨曲线。

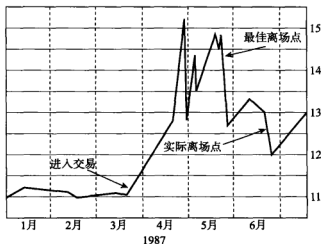


图 C—1 1987 年白银交易

结语 交易的艺术

因为我买进的价格很低，并且在价格刚超过 12.75 美元的时候离场，也就是说卖出的价格比买入时每盎司上涨了 1.50 美元。我有 1 200 份 5 000 盎司的合约，所以在这笔交易中一共赚了大约 900 万美元，达到当年账户总收入 2 000 万美元的 45%，但是我还是错失了一大笔可赚的资金。

我犯的错误的把交易看成是一场意志的战斗，而不是技巧的游戏。我认为，如果我能够承受头寸对我不利的痛苦，我会成为一名更好的交易员。

我应该早点听从杰西·利弗莫尔在他的著作《股票大作手操盘术》(*How to Trade in Stocks*) 中的建议：

这件事情证明了，试图找到“一个好的理由”来说明为什么该买入或者卖出一只股票是多么愚蠢。如果你一直在等着找到理由，你就已经错过了在最恰当的时机采取行动的机会！不管什么时候，当市场行为不正常或者没有按照应有的方式活动时，就足以让你改变主意，而且是立即改变。要记住：股票的任何活动都有其存在的原因。很有可能你要在将来的某个时候才能了解那个原因，但是到那时行动对获利来说就已经太晚了。

白银的走势表现得就不正常。在随后的几年中，我学到了

TRADING FROM 全脑 YOUR GUT 交易

每当市场出现垂直波动的时候，就像那年的白银一样，波动会突然地结束。当市场在垂直上升以后，不管什么时候崩溃下来，行情都是已经结束了。当然，它可能会达到或者超过最高价，但是市场在心理上已经崩盘了。

“ 每当市场表现不正常的时候，就是你改变主意，而且是立即改变的时候。 ”

当价格从飙升改为逆转下降，并突破图 C—1 中标注的“最佳离场点”的时候，我就应该离场。这是最好的位置，而一个理性的交易员是会离场的。1 000 多万美元的利润从我手中溜走，因为我没有对我的直觉和交易中不明显的方面给予足够的关注。

作为一名海龟，我过于强调所学习方法的逻辑性、系统性。我本应该记得理查德·丹尼斯本人也不是这样做交易的；他有时候会相信直觉，退出获利的交易。在交易的时候运用我的全脑思维会让我成为一名更好的交易员。

有意思的是，利弗莫尔是我做交易的偶像，最初是他的故事激起了我成为一名交易员的想法，他是第一批理智理智系统型交易员之一，他看到了跟随直觉的必要性。如果我能更仔细地阅读他的故事，并且对自己作为一名交易员的能力不过分自大的话，我可能会早就留意到他留下的建议（出自《股票大作手操盘术》）：

结语 交易的艺术

在过去 20 年里的大牛市中，有很多次我拥有大量不同的股票，而且我也持有了相当长的时间。在这期间，每当发生一次自然回撤的时候，我从不对我的头寸感到紧张。

但这个时刻迟早会到来，当市场停盘之后，我会变得焦躁不安，那一晚我会发现自己很难入睡，我会一直保持清醒然后开始思考市场。第二天早上，我几乎都会害怕看到报纸。但也有可能我会发现一切都称心如意，我奇怪的感觉是毫无理由的。市场开盘价可能会更高，而且表现也更完美，市场可能正处在波动的顶峰。人们可能为自己的夜不成寐放声大笑，但我已经学着抑制这样的笑声。

第二天的故事也可能是完全不同的。没有灾难性的消息，但是在长期向一个趋势运行后突然出现一个市场转折点。这一天我会感到真正的不安。我被迫面对着一大堆的快速清仓结算。这一天之前，我还能在离最高价两个点左右抛出所有的头寸。但是今天，一切都完全不同了。

我相信许多操盘手都有过类似的经验，市场中的一切看起来都被希望点得通红，而同事细腻的内心世界会频繁地闪现危险的信号。这只是通过对市场的长期研究和在市场中长期历练而产生的特殊敏感。

坦率地说，我总是对内心的提醒持怀疑的态度，通常更喜欢采用客观的科学准则。但是很多时候实际情况依然照旧，当我看起来像在风平浪静的大海航行时，其实内心却极度的不安，通过对这种不安感觉的留意，我在很多时候都从中获益。

TRADING FROM 全脑 YOUR GUT 交易

当时我对“客观的科学准则”太感兴趣了，而对直觉和右脑在交易中的作用没有足够的兴趣。如果我能停下来关注一下，我会在更接近最高价的位置退出白银的交易。

那次交易的经历始终保存在我的记忆中，提醒我不要对自己过于确定，还有不要过于强调逻辑思维的能力。原来的我是在努力地强迫性地去做交易，固执地坚信自己比其他所有人做的都好。我需要展示出胡安·范吉奥的技巧，我要用我的全脑思维来做交易。

多年来，我一直深深记得这次交易，直到 2007 年标准普尔 500 指数在经历了将近一年的大牛市，从 1 250 点涨到了 1 550 点之后，在七月底八月初的时候拉回到 1 400 点下方。这是市场在将近一年的不断上涨中第一次出现显著的回调。几个月之后，在九月底十月初的时候，市场超过了七月的最高点。与此前从 1250 点开始一路上涨创下的新高不同，市场不能保持这个最高点。正如利弗莫尔所说的：“市场的活动不正常或者没有按照应有的方式活动。”

如果你观察图 C—2 中的周线图，你就会清楚地看到在周线水平上市场呈现出一个经典的反弹波段交易法的短线交易。

那时候我刚订婚不久，有时候我会跟我当时的准岳父，也就是现在的岳父一起谈论股票市场，当时他正计划在几年之后退休。我建议他把所有股票全部清仓。这是我第一次根据自己的专业知识背景，对他人提出投资建议。我真的是非常不愿意给别人提出建议，因为预测市场几乎是件不可能的事情。如果

结语 交易的艺术

当时市场接下来继续上涨，就会使我的家庭关系面临很大的风险。

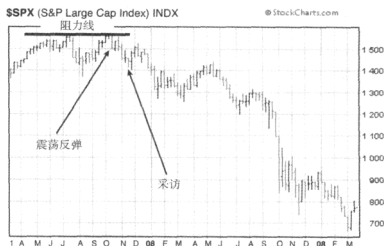


图 C—2 标准普尔周线图

这一次完全不同。我的直觉在大声尖叫：“危险！”所以我走出自己的安全地带，直言不讳地告诉了他我的想法。

几周之后，在参加交易员博览会的时候，我给出了在第1章中提到的建议，我告诉采访者未来极为可能会出现大幅下跌的行情。我当时想到的就是1987年的白银交易，还有利弗莫尔的忠告。

所以说，如果你发现自己在交易中要依赖你的逻辑和分析，我建议你考虑一下是否有些低估自己了。如果开发出全脑思维，你完全能够成为一名更好、更完美的交易员。

把交易当成艺术

我的妻子珍出身于艺术家庭。她还有她的父亲、母亲和兄弟们都精于绘画和演奏各种各样的乐器。他们总是忙于一些项目，珍还酷爱参观艺术博物馆。在过去的几年中，我们非常幸运地参观了一些世界上顶级的艺术博物馆。我不是来自于艺术家庭，所以这对我来说充满了新鲜感。

当我漫步在普拉多博物馆、大都会博物馆、凡·高博物馆等博物馆中的时候，我注意到一件很有趣的事情，那就是技术和创造力之间的相互作用。我最喜欢艺术家通过把技术带领到新的水平来进行创新，或者把别人开拓出来的技术引向另外一个完全不同的方向。他们把技术和创造力结合在了一起。

在理想状态下，交易，也可以是一种艺术形式。

任何人都能够学会交易的技术和工具，只要他们愿意花费时间去读书和练习。

掌握交易的艺术就需要更多的努力了。你要完全愿意接受未知、不确定的未来，以及在前方道路上可能遇到的困难，还要愿意让你的直觉来引导你。但是这对大多数人来说并不容易，这需要训练。

“

所以从小事开始做起，但一定要让你的直觉与真实的交易一起工作，这样你就会发现它能补充你理智的不足。

”

结语 交易的艺术

为了掌握交易的艺术，你需要把一些制定决策的工作交给你的直觉。只有通过这种练习，你才能对自己的直觉有足够的自信，愿意让直觉最大程度地指引你。所以从小事开始做起，但一定要让你的直觉与真实的交易一起工作，这样你就会发现它能补充你理智的不足。

米开朗基罗在完成《圣母怜子像》(*La Pietà*)和《大卫》(*David*)两个雕塑作品以及西斯汀教堂的天花板壁画之后，已经是87岁高龄，他在一本素描本上潦草地写下了“*Ancora imparo*”这几个词，意思是“我仍在学习”。交易的艺术自然也包含在这两个单词当中。你要真正地领会这两个单词的含义，这样你就能把交易技巧转化成艺术。

TRADING FROM YOUR GUT

后记

成功做出你的决策

做决定是最困难的，因此也是最珍贵的。

拿破仑

古罗马帝国与其他所有古代政权都不同，它是我们建立现代文明的样本。有民选代表的共和政体就来源于古罗马，甚至连美国议会中的参议院，名称也出自古罗马。古罗马对人类历史强大而深远的影响力从来没有被超越，尽管有些国家曾努力尝试过，其中最广为人知的就是拿破仑统治时期的法国和希特勒统治时期的德国。

古罗马的影响力中最核心的部分是军事策略的创新，这是由罗马帝国纪律严明的专业军队，也就是著名的罗马军团来完成的。罗马军团的指挥官一般都是非常有能力的，并且都从军多年。罗马帝国的强大正是建立在这些指挥官和军团的力量之上。

战争充满了不确定性，尤其是在面对数量庞大的不同敌人时。一名指挥官不可能丝毫不差地预测出敌人的动向，他也不可能准确地预测到他的哪支军队会遭遇极大阻力而难以推进，或者预测到敌人会用什么样的策略和计谋来对付自己。

虽然军队指挥官并不确定敌人会怎么做，以及在各种可能的情况下什么才是最佳的行动路线，但在这样的情况下，他们仍然需要做出决策。当意外情况破坏了他们的计划的时候，他们必须能随机应变；在战线被打乱、士气低落时，他们必须立即反应。

他们必须做出决策。

对不确定性的恐惧

在不确定的情况下做决策的能力并不是天生的。对绝大多数人来说，在不确定的情况下做出决策是一件困难的事情——应该是非常困难。

当你不知道未来会发生什么的时候，制定决策的普通技巧就黯然失色了。人类并不擅长思考将来会发生的事情。不确定性指的是可能发生的事情，而不是肯定会发生的事情。所以对大多数人来说，在不确定的情况下做出决策是一件很困难的事。他们能够接受例如“如果出现 A，那么就执行 B”这样的思维，但是却不能轻松地应对“如果可能出现 A”这样的情况。

作为人类的一员，我们有着对正确性与生俱来的渴望，我们天生习惯于回避错误。所以当面临做出决策，而这个决策又极有可能会发生错误的时候，大多数人就停滞不前了。他们不希望自己做出的决策可能是错误的，所以他们干脆就不做决策。

成功地做交易需要果断。你必须能够坚定、自信地下决心。你必须能坚定、自信地在正确的时机抛出头寸。犹豫不决会害了你，恐慌也会害了你。

当你手上的信息不完整并意识到决策结果很不好的时候，就应该停止分析，开始运用直觉来做出快速的决策。如果决策的结果的确不尽如人意，你必须仍然能保持自信。

大多数人发现这一点很困难，因为决策时所承受的压力非常大。所以提高果断性的一个方法就是，降低做出决策时所承受的压力。

“

提高果断性的一个方法就是，降低做出决策时所承受的压力。

”

罗马帝国的战术经验

从罗马军队的战术中，你能学到一些关于降低制定决策时所承受压力的方法和经验。

罗马军团一般排成四条战线，第一条排成连续的一排，第二到第四条都是各自聚集为一个中队，每个中队中包含两个各

80 人左右的百人队（本来是有 100 个人，这也就是后来“世纪”一词的来源）。

第一条战线由轻装的投枪手组成，被称为轻步兵。其他三个中队的战线由标准的罗马重装步兵组成，每人配备铠甲和一把被称为罗马宽剑的又短又重的剑。与一般有连续战线的敌人不同，罗马军团在轻步兵撤回之后，每条战线上都有像棋盘格一样的间隔，这样第二条战线就能补充第一条战线的间隔，而第三条战线又能补充第二条的间隔。这些间隔使军团的操控管理有很大的灵活性。

在开始进攻的时候，第一条战线也就是轻步兵，会把手中的投枪投向敌人，然后由第一条整齐的重装步兵战线之间的间隔后撤。第二条战线上，每个中队的后半部分会向一侧走出来，然后向前填补上战线之间刚才轻步兵穿过的间隔，这样整条战线就会成为一条连续的、坚不可摧的战线来攻击敌人。最前面的战线会一直战斗，直到体力不支，这时候第三条战线会上前去替换下来第二条战线。这两条战线轮流地休息和战斗。

第四条战线通常是作为战略储备，用来增援战线上的薄弱环节，或者当侧翼受到攻击的时候进行增援。这个关键的储备使指挥官避免过于依赖任何一个决策。

军团在战术上的灵活性和机动性使指挥官能够调遣军队来应对战场上意料之外的状况，也能够把突击队放到敌人战线最薄弱的地方，以便更为有效地取得突破，打败敌人。通过把储备力量的运用贯穿于整个战斗过程，指挥官保证了自己战线薄

弱处的安全的同时，又可以尝试去寻找敌人的弱点。

最后，灵活的战术、有效的战略储备和纪律严明的军队使指挥官可以预备计划应对突发情况，因为他们知道他们可以在出现威胁的时候调遣士兵做出反应。这意味着在他们决策中发生的错误能够在早期得到及时的纠正，避免造成巨大的战斗损失。

他们在机会闪现的时候能抓住它，而不用冒着失败的危险。

释放压力

无论是交易还是生活，都是同样的道理，如果你给自己一些战术上的灵活机动和可操纵的空间，就能降低制定决策所带来的压力，就可以更快地做出决策，心理上的苦恼也会更少。相应地，也给更加直觉的、迅速的、果断的决策制定过程腾出了空间。

根据从罗马军团的例子中所学到的东西，你可以用下面这些具体的行动来降低个人决策的压力，并提高战术的灵活性：

- 不要孤注一掷。这样当一个决策出现错误的时候你就不会损失太多。
- 保持灵活。在事件尚未显现完全的时候调整你的战术。

TRADING FROM 全脑 YOUR GUT 交易

- 尝试。检验不同的想法以得到更多的信息。
- 备用计划。当第一决策错误的时候知道该做什么。

所有这些行动都已经成为优秀交易员头脑中根深蒂固的习惯了。这些行动对于控制交易之外的不确定性也格外有用。

高压电——危险！

我对人生最早的记忆之一，是当我还是个孩子的时候，独自在自己的房间里，拧下一只灯泡，然后把一枚五分钱硬币放到了电灯插座里面。我不记得为什么这么做了，我只记得当时冒出了很多火花，然后灯泡熄灭了。我的父母几分钟后进来了，因为他们听到了动静，明白发生了什么事情。美国家用交流电的电压一般是 110 伏特。不过，按照美国国家电气规范（NEC）的标准，这个电压并不是真正的高压电。

高压电就是你在工业设施上看到的大警告牌上所说的，按照美国国家电气规范的定义是电压超过 600 伏特以上的电流。这个电压数值并不是随意选定的。在 600 伏特左右的电压下，空气可以被击穿从而在短距离上变成导体，这时就会爆发出火花，电压越高就越危险。

如果我小时候遇到的是真正的高压电，我可能早就死了。

你不可能永远避免危险。在交易中，你必须接受风险才能

成功。但是如果普通电压就能满足你的需求的话，你就无须冒着生命危险去用高压电。

进一步说，当你知道即使你错了也不会有生命危险的时候，做决策就会变得简单多了。不在交易中耗尽全力能够缓解决策的压力，并让你的直觉更容易有出色表现。

在生活其他问题的决策上保持余力也能让你更轻松地追随你的直觉。

不管遇到什么情况

几年前我参加跆拳道学习班，跆拳道教练首先教给学生的就是基本姿势。比如前进步更多地是用在进攻时候，后撤步则用于防守，而坐马是一种相对中性的姿势。不管哪种姿势，教练都要求我们保持身体直立，这样我们的重心就能集中并保持平衡。

课堂上，教练要求我们挥拳出去然后再收回来。同样的，踢腿也要踢出去之后要把腿和脚收回来。当我们用沙袋训练的时候就显而易见地看出这么做的原因了。如果你用腿踢沙袋，踢腿的力量会使沙袋向后运动，同时也会有同样的力量把你向后推。正如牛顿说的，每一个作用力都有一个与之大小相等、方向相反的反作用力。

所以如果腿踢出去而不收回来，就会产生一个反作用力，

踢出去后收回来就能减小反作用力，使你更容易保持平衡。同理，挥拳打空会让你失去平衡，而挥拳打空后迅速收回，能让你保持完美的平衡状态。

几年之后，我搬到了阿根廷的首都布宜诺斯艾利斯，并在阿根廷著名的探戈舞夫妇马约拉和艾尔莎·玛丽亚（Mayoral and Elsa Maria）开设的舞蹈练功房学习探戈舞。马约拉是经典传统探戈舞蹈演员。他和妻子在跳舞的时候似乎合成了一体，只有几次分开然后又迅速回到一起，就好像他们在一起跳了 50 年一样——实际上他们确实在一起跳了 50 年。

跳探戈舞与练习跆拳道类似，最基本的原则之一就是保持身体的平衡。你必须把重心保持在脚部以上，这样每一只脚所承受的身体重量就不会太大。原因都是一样的：如果你是在平衡状态，你就有很多选择，你可以在任何时候向任意方向移动；如果你失去平衡，你的选择就会少得多，甚至只有一个。

在探戈中，平衡是一个真正的问题，因为有两个舞蹈者，而脚步都是即兴发挥的。几乎总是男士在领舞，所以女士根本不知道男士下一个舞蹈动作是什么，直到男士通过手和身体的微妙动作传递出下一个动作的信号。如果男士失去了平衡，会让女士也失去平衡。这样当男士暗示要向某个方向移动或者跳某个舞步的时候，女士很有可能因为无法领会他的意图而跟不上节奏，因为她的重心在错误的脚上。所以要双方都保持平衡才能把舞跳好。

对女舞者来说，在她不知道下一步是什么的情况下，平衡

后记 成功做出你的决策

是非常重要的，因为这能让她保持灵活。

灵活是在决策制定过程中降低压力的最重要的方法之一，这样你就可以让你的直觉和本能更多地推动决策。如果你很灵活，当实际情况与你希望的不一样时，你可以改变你的计划。让你自己灵活地领先时间一步，会使做出迅速并且直觉的决策更为简单。所以你更灵活，你就会更果断。

“ 让你自己灵活地领先时间一步，会使做出
迅速并且直觉的决策更为简单。 ”

像钓鱼一样发现事实

我的父亲酷爱垂钓，他并不是最好的垂钓者，但他非常喜欢垂钓。因此在我成长的过程中，我很小就学会了钓鱼，钓鱼几乎贯穿了我的整个童年时光。

钓鱼充满了不确定性。你不可能知道什么时候会有鱼咬钩，你不知道什么时候会有条大鱼拉断你的鱼线，你也不知道一群持续不断上钩的鱼什么时候会突然停下来。

我在很小的时候就明白，并不是每个鱼饵都能给你带来一

TRADING FROM 全脑 YOUR GUT 交易

条鱼。有时候你要钓很长时间才能钓到鱼，而有时候你钓了一整天，却一无所获。

每一次你把鱼竿甩出去都像是一次小试验，尝试去看一看鱼在哪里，在哪里咬钩。如果你很聪明，而你的第一次尝试没有一条鱼上钩，你就会改变你的技巧或者稍微向旁边挪一下下竿的地方，以增加发现鱼的可能性。

在不确定的世界里，在不确定的时代里，你的决策就像是垂钓者下的钩一样。你不知道决策是不是正确，它们只是试验，是你可能对鱼可能在哪里的最好的猜测。如果你把它们看做试验而不是决策，也可以使决策过程的压力减轻一点。

同样的，这反过来也会让你更容易追随自己的直觉。

应急计划

每个试验都可能会有正面或者负面的结果。可能是你希望的结果，也可能是你不希望的结果，或者介于两者中间。在交易中，提前想好如果市场与期望值相反该怎么办，这应该是在开始交易之前的计划的一部分。

这个简单的练习可以把做出交易决策变得简单。当你明确了可能发生的最坏的情况，你就知道如果犯错的话会付出多少代价。

针对生活其他领域中的不确定性，有个备用计划是应对不

后记 成功做出你的决策

确定性的一个有效方法。准备应急计划是对存在不确定性这个现实情况做出的反应。如果你不知道未来会发生什么，那么为将来会发生的、你没有预料到或者不希望的情况的可能性做好准备就是非常明智的。不确定性的存在就说明需要应急计划。

制定应急计划就要容易得多了。当你内心里准备好了应急计划之后，你就可以自由地追随你的直觉了。

降低恐惧，强化直觉

这就是四种降低决策过程压力的方法：不要孤注一掷、保持灵活、敢于尝试和准备应急计划。同时也是降低对制定错误决策的恐惧的方法。

降低恐惧能让你在制定决策的时候更多地发挥你的直觉。

我在第 8 章中讲过在风洞进行跳伞编队飞行训练，在思考风洞的优势时我忘记了一个非常重要的优势：降低恐惧。

当你跳出飞机的时候，如果你给自己预留一点儿拉开备用伞的时间以免主降落伞无法打开，在拉开主降落伞之前你就最多能有 60~70 秒的时间。如果你跟别人同时跳伞，那你还要给自己空出大概 10 秒的时间，使大家在降落伞打开之前能够散开到安全的距离。这样一来，你可能只有 40 秒的时间来完成飞行动作。如果你用的时间太长或者在发现自己错误的时候失控旋转，你就可能会死掉。

TRADING FROM 全脑
YOUR GUT 交易

在练习的时候，你的内心深处多多少少总会一定程度上有些恐惧，这都是正常的。一旦你进入风洞，你会发现这里其实是一个比较安全的训练环境，恐惧会迅速消失。随着恐惧的降低，乐意进行尝试和承受失败的意愿也相应增加。这些尝试和失败反过来能提高你的学习速度。

随着你在练习中开始觉得安全，你的意识开始放松控制。你的左脑不再想着担当安全警卫，不再去提醒你：“小心！小心！”

当左脑放松控制的时候，右脑就可以开始接替它。这就是阿斯特丽德的标签游戏如此有效的原因。当你全身心参与到游戏中并享受快乐的时候，你一般不会感到恐惧。所以我在风洞中追赶阿斯特丽德并抛掉了恐惧，在飞行的时候也不再像之前那样谨小慎微。恐惧感的降低使我能够运用自己的直觉。

你没有孤注一掷，所以知道一个错误不会导致全盘崩溃；你保持灵活，所以随着真实情况显露出来，可以调整自己的方法；你敢于尝试，所以能发现最好的方法；你有备用的应急计划，所以当首选计划不能进行的时候知道该怎么办。如果你做到了这些，在制定决策过程中的恐惧感就会大大减少。

“

恐惧感的减少会给直觉留出更大的发挥空间。

”

恐惧感的减少会给直觉留出更大的发挥空间。

摆脱压力，抛掉恐惧，学着让直觉来推动自己。

有意识地制定决策

完善决策的另一个方法是，更加了解你所做出的决策。

虽然你的目标是无意识地制定更多的决策，但是你要知道一个事实，那就是你是在完善决策的制定。你要意识清楚地明了制定决策的程序和结果，但在制定决策的过程中要多用无意识技巧。

下面的例子可以解释这一点。

在加里·克莱恩的著作《直觉的力量》中，他讨论了为美国海军陆战队的步兵班指挥官开发一个直觉的决策制定过程。其中一项练习就是分析指挥官在其职责范围内必须做出的决策。

在开发过程刚开始的时候，加里问指挥官们在过去几年中，他们必须做出的最为艰难的决策是什么。他们立刻就说出了 30 个决策。加里形容开发过程是对他们极大的启发，因为他们过去总是认为作为一名士官意味着他们不需要做出决策，只要执行决策就可以了。但在真实的情况中，他们一直在做出决策，并且对隐藏在决策

TRADING FROM 全脑 YOUR GUT 交易

背后的过程全无意识。换句话说，他们没有意识到他们实际上在制定决策。

陆战队员们反响最强烈的一个困难的决策，就是估算他们的步兵班从一个地方向另一个地方转移所需的时间。陆战队员说，他们首先按照每小时 2.5 公里的速度来进行简单估计，然后继续讨论这个方法是否可取。这个方法忽视了地形、负重情况、伤员情况、路面泥泞程度、应该小心到什么程度以避免被敌人发现，及许多其他重要的因素。克莱恩接着问他们是如何被训练来做出这个重要决策的。

陆战队员们意识到，因为他们没有把估算时间看成是做决策，所以他们没有做任何尝试去确定会影响估算可靠性的因素。当他们认识到这些因素之后，在估算时间的时候他们开始训练自己把这些因素考虑进去。随着时间的推移，他们发现对于考虑到各种因素的任意一段行程需要用多长时间，他们就能够产生一个直觉的判断。他们发现这比按照每小时 2.5 公里的速度来估算要好得多。

对交易和生活中的很多决策来说也是同样的道理。通常情况是，人们会听从别人的经验或者专家建议，但却没有意识到听从本身就是一个决策。如果一个人在自己的专业领域以外制定决策，就会带来很多问题。正如步兵指挥官们发现的那样，即使右脑是在一瞬间完全直觉地估算，也要远比生搬硬套没有

后记 成功做出你的决策

考虑大多数重要因素的经验法则更为准确。

就像根据每小时 2.5 公里来计算的步兵指挥官一样，很多交易初学者使用一个经验法则来判断他们交易的风险水平。例如，对某一笔交易他们可能会承担 1% 或者 2% 的风险。这个方法非常危险，远不是最佳方法。在遵从分析和制定决策的过程中，利用经验法则的交易员都忽略了训练他们直觉的机会。他们的直觉没有经过训练，不能根据各种因素进行调整，而这些因素往往使不同交易规模的头寸更好。所以当市场失去理智的时候，他们利用的经验法则可能也会以失败告终。

在这里有必要举一个具体的例子。我一般都会用某个市场中的波动来判断我的风险——我用市场的日均涨跌幅度来判断有多少股票或合约在交易。

但这个方法有一个缺点，有时候，在剧烈变动之前市场看起来非常平稳，波动性会下降到仅一个月之前的很小幅度，所以最后你手中就会持有大量头寸。

如果波动以可控的方式出现，这种情况就会对你有益。当市场波动对你不利的时候，你就有足够的时间离场。

尽管如此，有时候在市场收盘之后的夜间也会发生剧烈的波动。或者市场波动过于迅速，你没有机会以你期望的价格离场，当发生这种情况时，你要承受比你预期的大得多的损失。

如果你盲目地追随经验，你最终会遇到很多麻烦。如果你允许你的直觉来做你的指引，你就会发现，比起你的常规头寸规模，小一些的头寸规模是必要的。所以偶尔要让你的直觉坚

持一个更为保守的立场。

最后，如果你清楚地了解自己正在制定的决策，即使遵从了他人的意见，你还是能够学习并训练自己的直觉。比如在你听取了专家建议之后，依然可以密切关注你的直觉与之的对比。通过这个方法，就算不在自己熟悉的领域内，你也能对自己的决策产生自信。

追随你的直觉

我的理性思维必须承认，这可能是一个选择性记忆的例子，但是我实在想不起来，在我的生活中有什么时候因为追随了自己强大的直觉而感到后悔。

相反，我倒是能记起在理性思维支配着我的直觉的时候，我做出过好几个灾难性的决策。

有一个特殊的决策让我记忆犹新。在北欧化工（Bo-realis）公司（就是我在海龟计划结束后不久建立的软件公司）上市后不久，我们举行了一场董事会。当时，我们的任务之一就是任命两位董事会成员，他们必须是投资银行所认可的，这些银行已经把投资者组织起来等待公开发行。其中一位董事会成员很轻松地得到了通过，另外一位提名的董事会成员则有一些争议。我们彼此互相

厌恶对方，也互不信任。我觉得我们的小公司经受不住董事会内部的斗争。在我的内心里，我觉得应该向投资银行提名另一位有希望的成员。

通常在进行为期一天的董事会会议之前我们都会举行一次晚宴，晚宴后我向另外一位董事会成员坦白了我的忧虑。他建议我尊重投行的选择。他觉得我们可以相处得来，我尊重他极为丰富的商业经验，听从了他的建议。然而，从那一刻起我就开始后悔这个决策。我本应该听从我的直觉。

后来，争夺公司控制权的斗争接连不断，消耗了我太多的时间，最终导致整个公司的毁灭。我真应该听从我的直觉。

在生活中，直觉也可以像在交易中一样具有非凡的价值。当隐藏的灾难即将来临的时候，直觉能向你发出危险警告。所以，如果你的直觉中总有一些行动路线或者人际关系的危险信号出现，你应当提醒自己不要忽略这些信号。

“

如果你的直觉中总有一些行动路线或者人际关系
的危险信号出现，你应当提醒自己不要
忽略这些信号。

”

随着时间的推移，我变得越来越信任我的直觉，而且对因

TRADING FROM 全脑
YOUR GUT 交易

此而做出的决策感到更加快乐。我确信肯定有这样一个限度，如果超过了这个限度，那么我就是过于信任自己的直觉，这样会影响我制定决策。这个限度代表着直觉和理智的完美平衡。

我还没有达到这个限度。我不断发现，我越是学着信任自己的直觉，结果就越好。

我希望阅读过本书之后，你也能信任自己的直觉，这样你就可以学会如何在交易中运用你的全脑思维。

在生活中也是同样的道理。